

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA MULTILINGÜE EN NEGOCIOS E INTERCAMBIOS
INTERNACIONALES**

**LIMITACIONES EN LA EXPORTACIÓN DE JUGO CONCENTRADO DE
MARACUYA DE ECUADOR A PAÍSES BAJOS, PERIODO: 2006-2010**

MARIA FERNANDA ROSAS SARMIENTO

QUITO – 2012

DEDICATORIA

Ser hija mayor quizá conlleve una gran responsabilidad pues requiere disciplina y entrega pero ser padres es aún más difícil, por esa razón dedico este trabajo en primer lugar a mis padres Soraya y Gustavo quienes fueron son y serán siempre mi ejemplo y apoyo incondicional, estoy segura que este trabajo no hubiera sido posible sin su comprensión y cariño.

Organización, paciencia y cariño ilimitado también encontré junto a 2 personas que aunque sean menores a mí han hecho siempre de mi camino una vía de fácil acceso por eso dedico también este trabajo a mis dos hermanos menores Majó y Jorge quienes siempre han sido y serán mis cómplices en la vida

Respaldo y amor incondicional encontré siempre en personas que aunque no viven junto a mí siempre me han demostrado su amor y cariño en todo momento por eso dedico este trabajo también a mi abuelita Esperanza y a mi tío Jorge quienes siempre me han extendido su mano aun en tiempos de dificultad.

Y finalmente dedico este trabajo a aquellas personas que hasta el último día de proyecto me apoyaron y me alentaron con un SI PUEDES, son mi ejemplo de amistad y cariño y los llevo siempre en mi corazón

AGRADECIMIENTO

Al concluir este trabajo empiezo por agradecer a Dios por permitirme finalizar esta época universitaria con salud y con aún muchos sueños más por cumplir pues se que esto es únicamente el comienzo de una nueva etapa.

Gracias a mis padres Soraya y Gustavo quienes al igual que demás familiares nunca estimaron esfuerzo alguno para apoyar mis sueños y anhelos, estoy segura de que su amor y consejos estarán siempre presentes en mi vida.

Nada en la vida se puede conseguir sin esos cómplices llamados amigos, agradezco a mis compañeros de Universidad quienes fueron testigos y cómplices a la vez , en especial a Ani Cris por su amistad y apoyo y a aquellos amigos que por más de 10 años me han brindado su amistad incondicional: Pablo, José, y Nathy.

Valor, conocimiento y entrega forman parte de las cualidades de mis lectores Juan Carlos Valarezo y Donald Stewart a quienes agradezco por su apoyo durante y después de concluida mi carrera de manera especial a mi directora Mayrita Beltrán quien más que directora fue mi consejera y apoyo en este ardua tarea.

Finalmente agradezco a aquellas personas que en el poco tiempo que tengo de conocerlas han sido mi soporte en todo momento se y estoy segura que siempre podre contar con ellos Gaby, Fer y Nathy, gracias por su entrega e incondicionalidad.

INDICE

1. TEMA.....	1
2. INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I	
INDUSTRIA DE LA MARACUYA EN EL ECUADOR	
1.1 Perfil de la maracuyá	5
1.1.1 Beneficios nutricionales.....	6
1.2 La maracuyá en Ecuador.....	8
1.2.1 Producción	10
1.2.2 Riesgos de la maracuyá.....	11
1.2.3 Precios.....	12
1.2.4 Disminución de peso y volumen.....	14
1.2.5 Competencia Internacional	15
CAPITULO II	
EL MERCADO INTERNACIONAL DE LA MARACUYÁ	
2.1 Exportaciones e Importaciones de jugo concentrado y fruta de maracuyá. 18	
2.1.1 Principales importadores de fruta de maracuyá del mundo	18
2.1.2 Principales exportadores de jugo concentrado de maracuyá en el mundo.....	20
2.1.3 Exportaciones Ecuatorianas y Peruanas de jugo concentrado de maracuyá....	21
2.2 Regulaciones Ecuatorianas de exportación.....	23
2.2.1 Registro sanitario de alimentos procesados	23
2.2.2 Normas INEN	23
2.2.3 Normas ISO de exportación.....	24
2.3 Panorama Latinoamericano	25
2.3.1 Ventajas de Exportación de Perú frente a Ecuador.....	25
2.3.2 UE: Destino principal de exportaciones Peruanas	26
2.3.3 Ventajas de exportación de Ecuador frente al mundo	28
2.4 Precios locales de jugo de maracuyá.....	32
CAPITULO III	
PANORAMA POLITICO Y ARANCELARIO PARA EL COMERCIO DE JUGO CONCENTRADO DE MARACUYA	
3.1 Situación económica de la Zona Euro	34
3.2 Países Bajos, principal comprador europeo.....	35
3.2.1 Población y geografía	35
3.2.2 Situación económica	37
3.2.3 Situación económica de la Zona Euro	39
3.2.4 Entorno político	39
3.2.5 Importaciones.....	42
3.2.6 Exportaciones.....	44
3.3 Acuerdos Comerciales de la Unión Europea.....	46

3.3.1	Procesos de Negociación con CAN	48
3.3.2	Procesos de negociación con Perú	49
3.3.3	Procesos de negociación con Ecuador	50
3.4	Requisitos generales del mercado europeo.....	52
3.4.1	Tratamiento de las importaciones	60
3.4.2	Despacho de aduanas	63
3.4.3	Documentación necesaria	64
3.4.4	Formas de pago	64
3.4.5	Requisitos para arancelarios	67
3.4.6	Requisitos Técnicos	69
3.4.7	Empaque, embalaje y etiquetado	70
3.5	Medio Ambiente.....	73
3.6	Logística, transporte y distribución de Ecuador a Países Bajos	74
3.6.1	Canales de distribución	75
3.	ANALISIS.....	78
4.	CONCLUSIONES.....	80
5.	RECOMENDACIONES.....	83
	BIBLIOGRAFIA.....	84

INDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO#1	
PRECIOS DE LA FRUTA AL CONSUMIDOR	
URBANO QUITO FEBRERO-SEPTIEMBRE 2011.....	14
GRÁFICO#2	
PRECIO DE LA FRUTA AL CONSUMIDOR	
RURAL QUITO JUNIO 2011-ENERO 2012.....	14
GRÁFICO #3	
IMPORTACIONES DE HOLANDA EN MILES DE USD DE JUGO	
CONCENTRADO DE MARACUYA.....	17
GRÁFICO#4	
PRINCIPALES IMPORTADORES DE FRUTA DE MARACUYÁ	
DEL MUNDO EN MILES DE USD PARTIDA 0810901000.....	20
GRÁFICO#5	
IMPORTADORES DE JUGO CONCENTRADO DE MARACUYÁ	
DEL MUNDO EN MILES DE USD PARTIDA 2009801200.....	20
GRÁFICO#6	
PRINCIPALES EXPORTADORES DE JUGO CONCENTRADO	
DE MARACUYÁ EN EL MUNDO EN MILES DE DÓLARES.....	21
GRÁFICO#7	
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE	
JUGO DE MARACUYÁ EN MILES DE USD.....	23
GRÁFICO#8	
EXPORTACIONES PERUANAS DE JUGO CONCENTRADO	
DE MARACUYÁ AL MUNDO EN MILES DE USD.....	23
GRÁFICO#9	
BALANZA COMERCIAL DE PAÍSES BAJOS.....	43
GRÁFICO#10	
IMPORTACIONES DE PAISES BAJOS	
DESDE ECUADOR PARTICIPACIÓN 2010.....	44
GRÁFICO# 11	
VALOR EN IMPORTACIONES DE PAÍSES BAJOS.....	46
GRÁFICO # 12	
VALOR EN EXPORTACIONES DE PAÍSES BAJOS.....	48

INDICE DE IMÁGENES

IMAGEN #1	
PRODUCCIÓN DE MARACUYÁ.....	12
IMAGEN#2	
MAPA GEOGRÁFICO DE PAÍSES BAJOS.....	39

INDICES DE TABLAS

TABLA#1	
CANTIDAD DE MINERAL EN 100 GRAMOS DE MARACUYA.....	8
TABLA# 2	
SUPERFICIE SEMBRADA, COSECHADA, HECTÁREAS PERDIDAS, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LA MARACUYA.....	11
TABLA #3	
COMERCIO BILATERAL ENTRE LA UE Y PERÚ EN MILES DE DÓLARES EUA.....	28
TABLA#4	
PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO A NIVEL NACIONAL DE JUGO CONCENTRADO DE MARACUYA (500 GRAMOS) EN SUPERMERCADOS SUPERMAXI.....	33
TABLA# 5	
COMERCIO BILATERAL ENTRE UE Y ECUADOR EN MILES DE DÓLARES USA.....	34
TABLA# 6	
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE PAISES BAJOS.....	40
TABLA# 7	
BALANZA COMERCIAL DE PAISES BAJOS.....	42
TABLA#8	
VALOR EN IMPORTACIONES.....	45
TABLA# 9	
CAMBIO PORCENTUALES ANUALES EN IMPORTACIONES DE PAISES BAJOS.....	46
TABLA# 10	
VALOR EN EXPORTACIONES.....	47
TABLA #11	
CAMBIO PORCENTUALES ANUALES DE EXPORTACIÓN.....	48

TABLA# 12
ÍNDICE DE RENDIMIENTO LOGÍSTICO DE
PAISES BAJOS.....77

TABLA #13
PUNTOS DE VENTA DE JUGO Y CONCENTRADO
DE MARACUYA EN PAISES BAJOS.....80

LISTA DE ACRÓNIMOS

AGRONET: Biblioteca Digital del Agro

BCE: Banco Central del Ecuador

CAN: Comunidad Andina de Naciones

CENELEC: Comité Europeo de Normalización Electrotécnica

COMEX: Comité de Comercio Exterior

EEAS: Servicio Europeo de Acción Externa

EROSKI: Entidad de Distribución Comercial

FMI: Fondo Monetario Internacional

INEN: Instituto Ecuatoriano de Normalización

INFOMIPYME: Información Sobre Pequeñas y Medianas Empresas.

IPNI: Instituto Internacional de Plan de Nutrición

MCPEC: Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad

MIPRO: Ministerio de Industrias y Productividad

NIMD: Instituto Democrático de Multipartes de Países Bajos

OMC: Organización Mundial del Comercio

PROECUADOR: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

PROEXPORT: Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones

UE: Unión Europea

1. TEMA

LIMITACIONES EN LA EXPORTACIÓN DE JUGO CONCENTRADO DE MARACUYÁ DE ECUADOR A PAÍSES BAJOS. PERIODO: 2006-2010.

2. INTRODUCCIÓN

A partir de los crecientes problemas de salud dados en los últimos 10 años a nivel mundial ocasionados por la mala alimentación, se ha creado conciencia por el consumo de alimentos libres de preservantes y colorantes y se ha incrementado el consumo de frutas y legumbres. Este empleo se ha sentido más a nivel europeo quienes siempre han demostrado preocupación por la sana alimentación y la práctica de deporte.

Pese a la grave situación económica por la que atraviesa la Comunidad Europea, su preocupación de salud no ha disminuido puesto que sus mercados siguen invirtiendo en la importación de productos que además de ser saludables sean de fácil preparación dado el ritmo de vida con el que ellos cuentan. Uno de los países de este grupo que cuenta con mayor preocupación por el cuidado de la salud, mejora del nivel de vida y mayor apertura hacia nuevos sabores y frutas a nivel internacional es Países Bajos, debido al incremento en el salario per cápita.

El Reino de Países Bajos, uno de los fundadores de la Unión Europea, es conocido por ser la décimo sexta economía mundial y el segundo exportador más importante de este gremio dada su condición de re exportador al contar con el Puerto más grande de Europa, Rotterdam; en lo referente al comercio internacional se conoce que es el sexto importador de frutas del mundo y su principal socio comercial en lo que a frutas exóticas se refiere es Ecuador.

Ecuador cuenta con ventaja competitiva ante el resto de países miembros del gremio europeo debido no solo a su situación geográfica de estar ubicado en la mitad del mundo sino también por su situación climática, que a diferencia de otros países, no es constante en ninguna temporada. Esta situación le permite tener potencial en la producción y exportación de alimentos como las frutas que son las de mayor consumo en el mercado Europeo; especialmente las frutas exóticas como la maracuyá que es la más consumida en el mercado Holandés.

Debido a la necesidad del consumo saludable de jugos naturales de fácil preparación se desarrolla el jugo concentrado de maracuyá elaborado de la pulpa de la fruta de donde se obtiene el néctar del jugo, es 100% natural, se presenta en jugo o congelado para su mayor preservación y su alto consumo se debe principalmente a la conservación del sabor y nutrientes de la fruta; además se conoce que su uso no se basa únicamente en el consumo del hogar sino también a nivel industrial en la elaboración de purés, mermeladas y jaleas entre otros.

Las primeras exportaciones de fruta de maracuyá hacia el mercado Holandés se dieron por primera vez hace 20 años mientras que las exportaciones de jugo concentrado tienen apenas 10 años y aunque se conoce que la fruta se encuentra entre las 10 más exóticas del mundo, el jugo concentrado se ha abierto mercado tanto por su olor como por su sabor exótico.

El jugo concentrado de maracuyá forma parte de la nueva gama de productos industrializados no tradicionales de exportación con potencial de Ecuador. Al año 2012 se encuentra entre los 10 países de exportación de maracuyá al mercado internacional. Esto se sabe que en el año 2007, el rendimiento de esta fruta tuvo un breve decline debido a las inundaciones provocadas por el fenómeno de El niño, uno de los fenómenos a los que está expuesto Ecuador y debido a las plagas propias de la fruta que incluso causan daños externos, internos e incluso hasta la pudrición total del fruto.

Pese a contar con ventajas competitivas en la exportación de jugo concentrado de maracuyá frente a competidores europeos como Polonia y regionales como Perú, Ecuador se ve limitado por barreras tanto arancelarias como no arancelarias propias del mercado europeo; entre las barreras no arancelarias se encuentran los requisitos sanitarios y fitosanitarios que son de difícil acceso para Ecuador tomando en cuenta que solo 2 de las 150 empresas procesadoras cuenta con certificaciones internacionales de calidad.

Otra de las limitaciones presentadas es que al mes de Agosto 2012, Ecuador no ha firmado un tratado de libre comercio con la Unión Europea a diferencia de Perú, su principal competidor regional el cual ya cuenta con un

tratado vigente que desaduaniza varios productos agrícolas incluyendo la fruta de maracuyá.

Este trabajo de disertación de grado se presentará en base a 3 capítulos que permitirán entender cuáles son las limitaciones tanto económicas como sanitarias que presenta el Ecuador ante el mercado europeo. Además se indicará como el trabajo presentado cumple con el marco teórico de David Ricardo y su teoría de la economía internacional el cual indica que la globalización actualmente es un tema que ha afectado a la economía de todos los países del mundo ya que el no formar parte de esta tendencia, reduce el libre intercambio y de igual forma, limita tanto la capacidad de importación como de exportación de los países y trata acerca del proteccionismo que implementan las naciones con el fin de proteger sus mercados.

En el capítulo I se presentará la fruta de maracuyá; se destacará su origen, beneficios nutricionales, y la ventaja comparativa de la siembra, cosecha y producción en Ecuador también se analizarán los precios cíclicos y los riesgos de la fruta. En este punto se destacan los beneficios tanto para la salud como la gastronomía de esta fruta exótica y además se explica como el clima variable de Ecuador presenta una ventaja para la producción ininterrumpida de esta fruta.

En el capítulo II se analizará el mercado internacional de maracuyá; es decir los principales importadores y exportadores tanto de fruta como de jugo concentrado de maracuyá y se presentarán datos estadísticos del estudio realizado, además se indicarán las regulaciones ecuatorianas de exportación recalcando así la importancia de la obtención de registro sanitarios, de aprobación de normas INEN y normas ISO de exportación. Se indicará también el panorama latinoamericano del Jugo concentrado de maracuyá es decir ventajas tanto peruanas y ecuatorianas de exportación tomando en cuenta que el principal competidor regional en exportación de este jugo de Ecuador es Perú.

En el Capítulo III se exhibe el panorama político y arancelario para el comercio de jugo concentrado de maracuyá empezando por el análisis de la situación económica de la Zona Euro seguido por un estudio de la situación de la economía, política y geografía del principal comprador europeo de jugo

concentrado de maracuyá que es Países Bajos. Adicionalmente se presentarán los procesos de negociación CAN-UE y los requisitos generales de entrada tanto sanitarios como fitosanitarios del mercado europeo.

El tema de grado presentado enfatiza lo aprendido en la carrera de Multilingüe en Negocios e Intercambios Internacionales en cuanto a Comercio exterior, Negociación, Economía y Economía Internacional se refiere. Las mencionadas materias permitieron que se realice un análisis acerca del potencial de exportación de Ecuador en jugo concentrado de maracuyá y las limitaciones encontradas tanto arancelarias como no arancelarias.

CAPITULO I

INDUSTRIA DE LA MARACUYA EN EL ECUADOR

El capítulo I presentará el origen, beneficios nutricionales, riesgos y proceso productivo tanto de la fruta como del jugo concentrado de maracuyá a nivel nacional e internacional.

1.1 Perfil de la maracuyá

Dentro de la familia de las pasifloráceas que dan frutos comestibles, se encuentra la maracuyá también conocida como fruta de la pasión o por sus siglas en inglés *passion fruit*. Se caracteriza principalmente por su sabor ligeramente ácido pero muy aromático por lo que se la utiliza como base para preparar bebidas industrializadas; cabe recalcar que la maracuyá está presente en esta familia con sus dos variedades: la fruta de la pasión amarilla y la fruta de la pasión morada. La de mayor consumo a nivel mundial es la *edulis Sims* de color amarillo, con forma ovoide, que además de ser agridulce, es más larga que la morada y puede llegar a pesar hasta 100 gramos. Por otra parte, la fruta de la pasión morada tiene las mismas condiciones de producción que la amarilla sin embargo es más resistente a las enfermedades y su costo de mano de obra es más alto (EURORESIDENTES, 2011).

La planta de maracuyá es originaria de Centroamérica y se produce en países como: Perú, Ecuador, Kenia, Costa de Marfil, sur de África, Australia y al sur de Brasil, que es su mayor productor mundial. Se consume como fruta fresca o en jugo, se la utiliza para preparar néctares, refrescos, yogurts, mermeladas, helados, pudines, licores y su uso en repostería comprende la preparación de tortas y pasteles. Según el Instituto de Tecnología y Alimentos de Brasil ITAL, el aceite que se extrae de sus semillas se utiliza para la fabricación de jabones, tintas y además puede ser refinado para usos comerciales; también se extrae de esta fruta la maracuyina, conocido tranquilizante cotizado y apreciado en Brasil (EROSKI, 2011).

El fruto de la maracuyá consta de 4 partes: el Exocarpio, mesocarpio, endocarpio y semilla. El exocarpio es la cáscara o corteza del fruto, es liso y está recubierto de cera natural que le da brillo. El mesocarpio es el tejido blando, es decir, la parte blanda porosa y blanca que tiene un grosor de

aproximadamente 6 mm que al contacto con el agua se reblandece con facilidad. El endocarpio es la pulpa de la fruta y la semilla es de color negro en forma de lenteja y se encuentran aproximadamente 350 semillas por fruto (AGRONET, 2011).

1.1.1 Beneficios nutricionales

El principal componente de esta fruta es el agua, contiene además alta cantidad de hidratos de carbono por lo que su valor calórico es muy elevado. Cabe destacar también su contenido de provitamina A, vitamina C, potasio, fósforo, y magnesio. La variedad amarilla es más rica en provitamina A y en minerales que la morada, contiene además fibras que mejoran el tránsito intestinal y reducen el riesgo de ciertas alteraciones y enfermedades (ANDINTE, 2011).

La provitamina A o beta caroteno se transforma en vitamina A en el organismo conforme éste lo requiera, dicha vitamina es esencial para la visión, el buen estado de la piel, del cabello, de las mucosas, de los huesos y para el buen funcionamiento del sistema inmunológico. Por su parte, la vitamina C interviene en la formación de colágeno, huesos, dientes, glóbulos rojos y además favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones. En el organismo, ambas vitaminas cumplen además una función antioxidante. (ANDINTE, 2011).

Por su aporte de provitamina A y vitamina C, es recomendada para: personas que no toleran los cítricos, para aquellos que deben llevar a cabo una dieta baja en grasa y por tanto con un contenido escaso de vitamina A, que se encuentran en periodos de crecimiento, embarazo y lactancia materna, para reducir el riesgo de múltiples enfermedades, entre ellas, las cardiovasculares, las degenerativas e incluso el cáncer. La vitamina C aumenta la absorción de hierro, por lo que mejora la anemia ferropénica (INKA NATURAL, 2011).

En lo referente a los minerales: el potasio es necesario para la transmisión, generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal ya que interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula. El fósforo interviene en la formación de huesos y dientes y participa en el

metabolismo energético y el magnesio que forma parte de los huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante (ECUADOR PASSION FRUIT, 2011).

TABLA#1
CANTIDAD DE MINERAL EN 100 GRAMOS DE MARACUYÁ

Nutriente	Cantidad	Nutriente	Cantidad
Potasio	267 mg	Fósforo	57 mg.
Sodio	19mg	Hierro	1,30 mg.
Calcio	17 mg.	Magnesio	29 mg.
Zinc	0,65 mg.	Manganeso	0,46 mg.
Cobre	0,16 mg.	Selenio	0,20 ug.

Fuente: Los alimentos
Elaborado por: Los alimentos

1.1.2 Proceso de Industrialización

Para ilustrar este proceso se han analizado los procesos productivos de las empresas Jugo Fácil y Ecuador Passion Fruit que funcionan, la primera en Quito y la segunda en Guayaquil respectivamente, su funcionamiento es muy similar y se describe a continuación.

El jugo de maracuyá representa hasta el 41% del fruto y es conocido por su color amarillo oro debido a la presencia de carotenoides y un aroma característico producido por una mezcla de 18 aceites volátiles. Este jugo es 100% natural, pastoso no fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de la maracuyá fresca, sana, madura y limpia (MONTAHUANO LUIS, 2012).

El proceso del jugo concentrado de maracuyá empieza con la llegada de la fruta a la planta procesadora donde se procede a remover piedras y tierra mediante un baño antimicrobiano ya que así es como llegan del campo. En plantas mecanizadas, el lavado se lo realiza con ayuda de tanques de agitación causada por aire comprimido, cepillos rotatorios y boquillas a presión, complementados por inspecciones visuales realizadas en transportadores de

rodillos vivos donde se separan las frutas de mala calidad y los pedúnculos que pueden estar aún adheridos. En las operaciones manuales, de pequeña escala, se realiza este proceso con mano de obra, cepillos y agua abundante (MONTAHUANO LUIS, 2012).

En lo que respecta a la extracción, se lo realiza en las plantas industriales de dos formas: el sistema tradicional que incluye el corte y prensado posterior de la fruta y el sistema más avanzado que busca producir una explosión de la fruta por medios mecánicos, para evitar la contaminación del jugo con semilla cortada y pedazos de cáscara. El sistema de explosión, utiliza conos metálicos rotatorios que giran a velocidades adecuadas entre los cuales se alimenta la fruta. El giro de los conos desplaza la fruta entre los mismos, la reducción del espacio la hace estallar y la fuerza centrífuga provoca la expulsión de la mayor parte del contenido de jugo y semilla.

El siguiente proceso consiste en separar el jugo de la semilla, esto se lo realiza en las plantas de diseño avanzado, después de procesos térmicos y enzimáticos, seguidos de un proceso de desaireación para eliminar la posibilidad de oxidaciones originadas por el oxígeno que pueda haberse entrampado en el jugo. En la pasteurización, se elimina todo tipo de bacterias presentes y los equipos utilizados en esta etapa y en la siguiente de concentración deben permitir la recuperación de la mayor parte de los aromas que puedan ser arrastrados con los gases de evaporación. El último proceso, el de concentración como se mencionó anteriormente, debe realizarse con equipos que eviten la degradación del sabor y la pérdida de aromas por utilización de temperatura demasiado elevada (ECUADOR PASSION FRUIT, 2011).

1.2 La maracuyá en Ecuador

El cultivo de maracuyá en Ecuador se beneficia del área tropical que cuenta con un clima cálido- subcálido y con temperaturas de 21 a 25 grados centígrados, estas condiciones climáticas son altamente propicias para el cultivo de maracuyá, por lo que esta fruta está disponible durante todo el año teniendo picos de producción de abril a junio y en octubre, condición que da una ventaja competitiva ante países Europeos como Polonia, principal competidor de

Ecuador en jugo de maracuyá, que debido a las heladas presentes en este país, debe importar esta fruta en periodos de escasez aumentado así su precio de venta al público (UNIVERSIDAD DEL PACIFICO, 2011).

De acuerdo a datos obtenidos de 1998, se conoce que el 85% de los jugos y otros derivados del maracuyá que consume el mundo tiene su origen en alrededor de 14.000 pequeños productores dedicados al cultivo de la *passiflora edulis*, nombre científico de la fruta exótica conocida como maracuyá amarilla, además, la mayor superficie cultivada de maracuyá se encuentra localizada en la franja costera del país, que corresponde a las provincias de Esmeraldas, Manabí, Guayas, El Oro y Santo Domingo de los Colorados. En los últimos 10 años Ecuador se ha convertido en el principal proveedor de jugo concentrado de maracuyá en el mundo y fue así como en el año de 1998 alcanzó las 11.882 toneladas métricas.

Ecuador es conocido por tener las más sabrosas y aromáticas maracuyás que existen en el mundo siendo su principal especialidad de producción la maracuyá amarilla ya que las variedades verdes y rojas que también se producen en el país son menos deseables en cuanto a consideraciones de acidez, dulzura o sabor tanto a nivel nacional como internacional (DIARIO EL HOY, 2011).

Las plantaciones comerciales de fruta destinadas a la industrialización de jugo concentrado de maracuyá se han establecido tomando en cuenta la localización de las plantas procesadoras. Esta localización estratégica para las empresas se la ha realizado a fin de abaratar costos de transporte y al mismo tiempo evitar la pérdida de peso de la fruta ya que este acercamiento de las plantas procesadoras permite disminuir el tiempo que transcurre desde la recolección hasta la entrega en la planta.

1.2.1 Producción

TABLA# 2
SUPERFICIE SEMBRADA, COSECHADA, HECTÁREAS PERDIDAS,
PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LA MARACUYA

Año	Superficie	Superficie	Producción	Rendimiento	Hectáreas
	sembrada	cosechada			Perdidas
	(ha)	(ha)	(t)	(t/ha)	(%)
2000	240.201	228.868	487.825	2,13	4,72%
2001	251.127	247.188	504.264	2,04	1,57%
2002	268.943	265.396	508.783	1,92	1,15%
2003	241.417	234.468	537.821	2,29	2,88%
2004	271.338	261.290	652.002	2,5	3,70%
2005	247.411	229.058	669.317	2,24	7,42%
2006	290.493	270.189	647.185	2,4	6,99%
2007	328.277	306.719	887.660	2,89	6,57%
2008	237066	219.494	614.494	2,8	7,41%

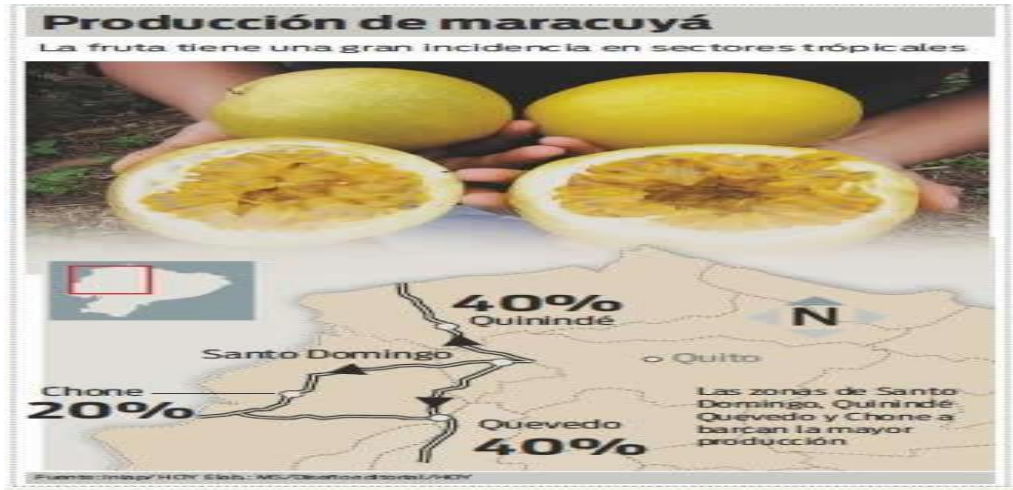
Fuente: INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Estadísticas Agropecuarias
Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

Como se puede apreciar en la tabla #2, En Ecuador la superficie sembrada y cosechada de maracuyá muestra una tendencia creciente hasta el año 2007, mientras que en los años 2005 y 2008 la superficie plantada y sembrada se reduce y se genera un mayor porcentaje de pérdida de cultivos, debido a la sequía y a la recesión mundial respectivamente (DIARIO EL HOY, 2011).

Pese al incremento anual en la producción, es necesario tomar en cuenta que el rendimiento se ha mantenido constante y el número de hectáreas perdidas se ha incrementado año a año, esto se debe en gran parte a las constantes lluvias que afectan la producción y también a la falta de procesos de producción tecnificados en la siembra y cosecha; complementariamente en los mismos años 2005 y 2008 se redujo el precio de la de la fruta ya que de acuerdo a testimonios de los productores de maracuyá en Manabí, en el 2008 el kilo de maracuyá oscilaba por los 18 centavos lo que no resulta beneficios para ellos ya que trabajan a pérdida, sin embargo en el año 2011 los productores de todo el país retomaron esta actividad debido a la iniciativa del Ministerio de Industria y productividad MIPRO de sacar adelante un proyecto para dar valor agregado a la fruta concentrándose así en la producción de jugo y pulpa de maracuyá que de

acuerdo a datos obtenidos en Supermercados SUPERMAXI los 500 gramos se vende entre USD 1,30 y USD 1,50 al público en general (MIPRO,2011).

IMAGEN #1 PRODUCCIÓN DE MARACUYÁ



Fuente: Diario El Comercio
Elaborado por: Diario El Comercio

El cultivo de esta planta se encuentra localizado en la franja costera del país, específicamente en las provincias de: Esmeraldas, Manabí, Guayas, el Oro y Santo Domingo de los Colorados. En el período 2008, la maracuyá se cultivaba en aproximadamente 219.000 hectáreas que a su vez generaba empleo a 50.000 familias ecuatorianas. Se conoce que las principales zonas de producción de maracuyá se encuentran ubicadas en Quinindé 40%, Santo Domingo, Chone 20%, El Carmen, San Isidro, San Vicente, Canoa, 10 de Agosto, Bahía, Quevedo 40%, El Empalme, Echeandía, Caluma, Ventanas, El Triunfo, Naranjal, El Guabo, Pasaje, Piñas y Portovelo; estas poblaciones se encuentran cerca de las plantas procesadoras localizadas en las ciudades de Quevedo, Vinces, Guayaquil y Machala, cabe recalcar que a nivel nacional existen únicamente 6 plantas procesadoras.

1.2.2 Riesgos de la maracuyá

Plagas y enfermedades presentes

Si bien la maracuyá en Ecuador tiene la ventaja de producirse durante todo el año, es también de vital importancia conocer que esta planta ha sido siempre víctima de plagas y enfermedades que anualmente reducen un 15% sus exportaciones. Entre las plagas que más han afectado a la maracuyá se

encuentran: las arañas rojas, que son las causantes del amarillento de las hojas y su posterior caída, los dípteros y himenópteros, que son moscas cuyas larvas se alimentan de los frutos, el gusano cosechero, que come y esquematiza brotes en las hojas, el chinche patón, que afecta al fruto haciendo que este se caiga pequeño (BOTANICAL, 2011).

Otro tipo de mosca que también afecta a esta fruta es la *Dasiops* conocida como la mosca de los botones florales que ataca las yemas de las flores impidiendo que se desarrollen, sin embargo se conoce que la peor mosca de todas es la *Anastrepha* que ataca los frutos haciéndolos inservibles para el consumo o para la venta

Entre las enfermedades más comunes que se encuentran en este tipo de plantas están: la pudrición seca del cuello de la raíz producida por un hongo el cual ataca las raíces causando su pudrición y es causante también del amarillento de sus hojas. Otra de las enfermedades es la roña, un hongo patógeno que produce lesiones tales como verrugas en los frutos, volviéndolos así no aptos para las exportaciones y la mancha parda que daña el follaje y frutos; en las hojas se presentan manchas de color pardo rojizo. Cabe recalcar que a mayor presencia de lluvias mayor es el riesgo de la fruta de contraer enfermedades que causen la pudrición del fruto (EN COLOMBIA, 2011).

1.2.3 Precios

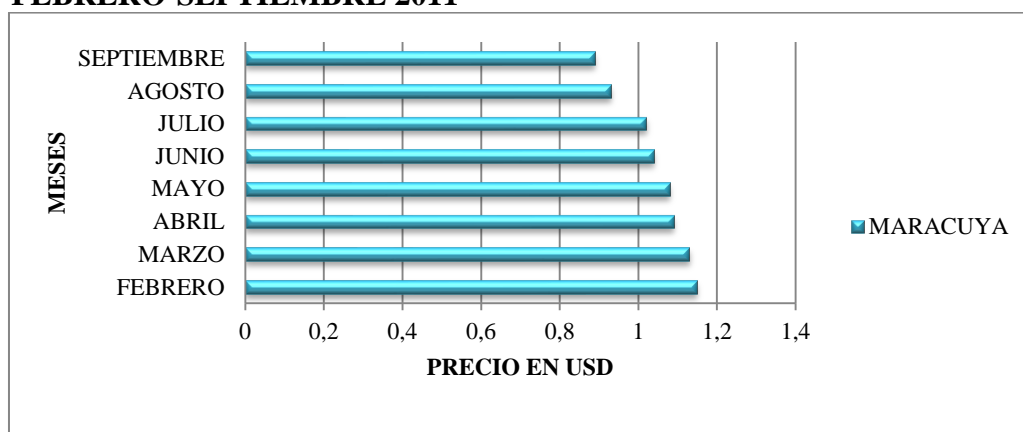
Ecuador ha logrado permanecer en el mercado nacional e internacional de la maracuyá por sus bajos costos de producción, obligando así a salir de la competencia a países productores latinoamericanos tales como Brasil y Colombia; se conoce que la razón de los bajos costos se explica en la sobreoferta del producto que ocasiona su saturación en el mercado (DIARIO EL HOY, 2011).

Aunque es precisamente el bajo costo de la fruta lo que da una ventaja competitiva al país a nivel internacional, esta situación representa una limitación para los exportadores ya que en el mercado interno se conoce que en el año 2011 el kilo de maracuyá se vendió a \$0,18/kilo lo cual resultó en pérdida para sus

productores que se vieron obligados a bajar el precio debido a la sobreoferta que se presentó de esta fruta.

Otra de las razones por las cuales el precio de la fruta de maracuyá es inestable en el país es debido a la presencia de fenómenos como el niño o debido a la época invernal que sufren las provincias costeras y productoras de esta fruta lo cual reduce la producción de esta fruta (IPNI, 2012).

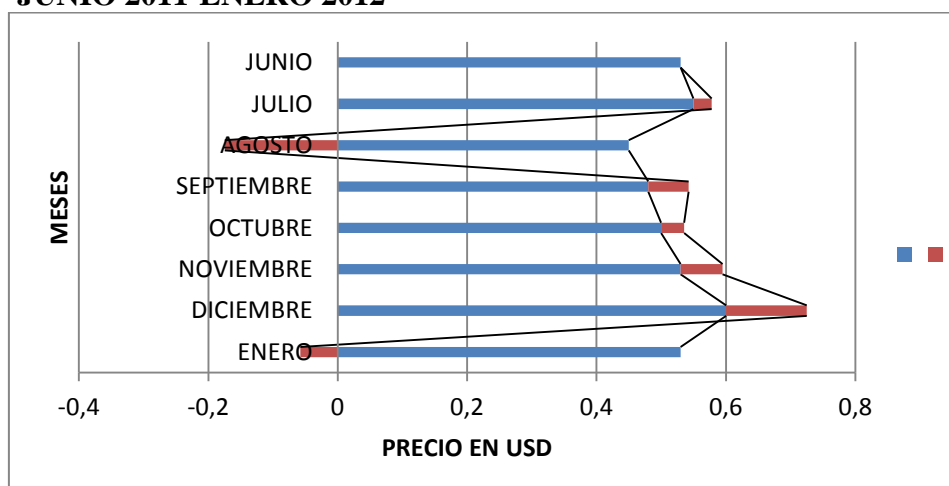
GRÁFICO#1
PRECIOS DE LA FRUTA AL CONSUMIDOR URBANO QUITO
FEBRERO-SEPTIEMBRE 2011



Fuente: SINAGAP-MAGAP

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento.

GRÁFICO#2
PRECIO DE LA FRUTA AL CONSUMIDOR RURAL QUITO
JUNIO 2011-ENERO 2012



Fuente: SINAGAP-MAGAP

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

Al analizar los gráficos 1 y 2 de precios rurales y urbanos de la fruta de maracuyá, se aprecia que ninguno de los dos es constante incluso en el gráfico

del precio rural se puede observar que el porcentaje de variación de mes a mes es cambiante, de igual forma los precios al consumidor urbano si bien tienen una menor variación tampoco son constantes. De igual forma, se observa un incremento de mes a mes en el cuadro del precio urbano lo que no sucede con los precios rurales.

1.2.4 Disminución de peso y volumen

La pérdida de volumen tiene relación directa con la pérdida de peso que se evidencia en la deshidratación o arrugamiento progresivo de las frutas, se conoce que los frutos expuestos al sol o brillo solar disminuyen de peso, cuentan con una corteza más delgada y tienen menor contenido de ácidos y jugos que aquellos frutos sembrados con sombrío ya que lo recomendable para el mejor desarrollo de esta fruta es 5 horas de sol al día (AGRONET, 2012).

La humedad relativa baja es otra de las causas de la disminución de peso y volumen del fruto de maracuyá ya que mientras más alta sea la humedad relativa, no solo tendrá mayor peso y volumen la fruta sino mayor concentración de jugo dándole así un mejor sabor (AGRONET, 2012).

El viento en exceso además de dañar o causar raspaduras en el fruto, también es causante de la disminución de peso y volumen de esta fruta, incluso la precipitación de agua debe ser moderada ya que el exceso o déficit puede causar daños a los tejidos devaluando así las características propias del producto, se conoce que el agua en proporciones adecuadas y uniformes de 800 a 2000 mm anuales, logra que el fruto de la maracuyá tenga un sabor agradable, no pierda su peso, apresure su madurez y aumente su volumen de jugo (IPNI, 2011).

La densidad de siembra es otro aspecto a tener en cuenta en la plantación de esta fruta debido a que las variaciones en la densidad de siembran afectan la calidad de maracuyá por lo que se aconseja dejar una distancia de 3m entre plantas lo que significaría que se siembre únicamente 833 plantas por hectárea.

La nutrición y fertilización tanto del suelo como de la planta es uno de los aspectos más influyentes en el desarrollo del volumen y peso del fruto ya que

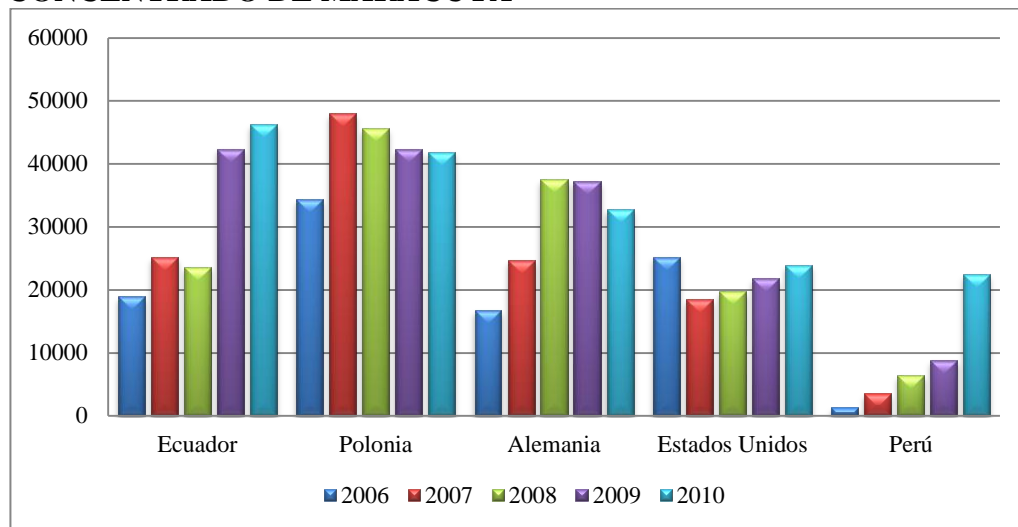
de ello depende su productividad, calidad y sus costos de producción por lo que se recomienda fertilizar cada dos meses con 250 gr de la mezcla de 5 partes de úrea, 5 partes de triple y 2 de microljap 102 radicular.

El exceso de manipulación provocada por la alta participación de intermediarios también provoca disminución de peso y volumen ya que desde la cosecha hasta su entrega en las industrias pasa por 7 manos diferentes incluyendo su transportación. Otro aspecto a considerar es la espera que se hace desde la comercialización hasta su venta ya que esta fruta empieza a perder peso desde que se encuentra madura y cae al suelo y al pasar varios días hasta el día de su consumo, su pérdida de peso se hace evidente.

1.2.5 Competencia Internacional

Como se presenta en el gráfico a continuación, la competencia internacional presenta un riesgo para las exportaciones de jugo concentrado de maracuyá debido a que Países como Polonia y Perú muestran tendencias crecientes en las exportaciones a este mercado. El riesgo de la competencia se evidencia en que los principales socios comerciales tanto de importación como de exportación de Países Bajos son los países miembros de la Unión Europea, evidenciándose la importancia del comercio intracomunitario; como se puede apreciar en el cuadro, el principal competidor de Ecuador a nivel Europeo es Polonia mientras que su competidor a nivel de región es Perú (PROEXPORT COLOMBIA, 2011).

GRÁFICO #3
IMPORTACIONES DE HOLANDA EN MILES DE USD DE JUGO
CONCENTRADO DE MARACUYÁ



Fuente: Trademap

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento.

Si bien Polonia es el principal competidor ecuatoriano, el clima es un condicionante clave en la producción polaca de conservas ya que durante casi 6 meses no cuentan con producción agraria debido a la nieve, heladas y bajas temperaturas. Por esta razón, vegetales y verduras frescos son importados para posteriormente ser procesados por empresas conserveras polacas lo que ocasiona que la producción se paralice (PORTAL OFICIAL DE PROMOCION DE LA REPUBLICA DE POLONIA, 2011).

Con respecto a Alemania, este país al igual que Holanda cuenta con uno de los puertos marítimos más grandes de Europa que es el de Hamburgo por lo que su situación geográfica ayuda a que importe este producto y a su vez lo reexporte al resto de países de la Unión Europea convirtiéndose así en el competidor directo de Holanda en la reexportación a los miembros de la comunidad, sin embargo su puerto marítimo no alcanza la infraestructura del de Rotterdam en Países Bajos (COSTASUR, 2011).

Estados Unidos es el cuarto exportador de jugo concentrado de maracuyá a Países Bajos, sin embargo se conoce que este país no es productor de maracuyá por lo que importa de países como Ecuador y exporta a su vez al resto de países como Países Bajos.

Dentro de los países que cuentan con una situación climática y territorial similar a Ecuador y se podría considerar un real competidor de Ecuador en jugo concentrado es Perú debido a su similar situación geográfica, su creciente producción de maracuyá, creciente demanda que no solo se cultiva en su capital Lima, sino también al norte del país en Piura y Lambayeque y por su capacidad de exportación y apoyo gubernamental con el que cuenta para el desarrollo de productos industrializados (PYMEX,2012).

CAPITULO II

EL MERCADO INTERNACIONAL DE MARACUYÁ

En este capítulo se presentará un análisis global de las importaciones y exportaciones tanto de la fruta como del jugo concentrado de maracuyá tomando en consideración datos comerciales de los principales competidores de Ecuador a nivel regional y continental; posteriormente se sintetizarán los requisitos ecuatorianos necesarios para exportar jugo concentrado de maracuyá a la Unión Europea junto con sus ventajas de exportación ante países de la misma zona.

2.1 Exportaciones e Importaciones de jugo concentrado y fruta de maracuyá

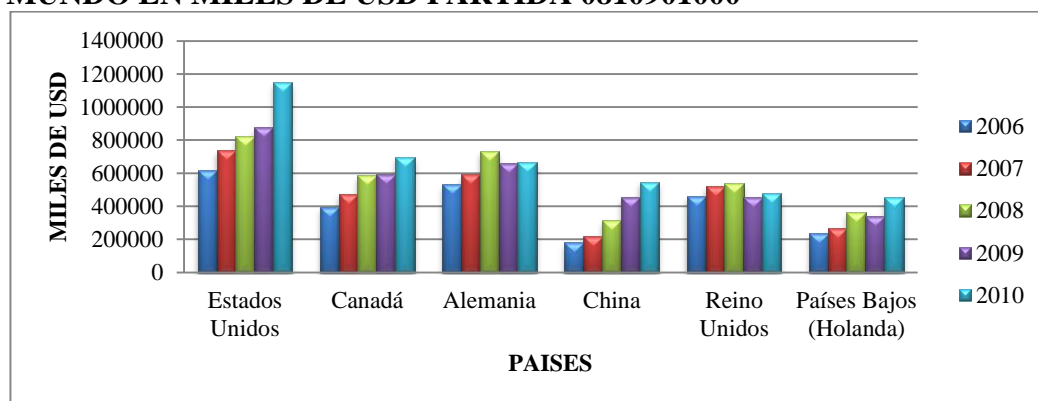
La maracuyá, considerada fruta exótica, es consumida en gran escala a nivel internacional por lo que su exportación e importación es continua durante todo el año. Debido a las condiciones climáticas y cuidados requeridos para su producción, existen pocos países tales como Perú y Ecuador que han decidido aprovechar su ventaja competitiva para negociar en el mercado exterior el precio de esta apetecible fruta.

2.1.1 Principales importadores de fruta de maracuyá del mundo

Dentro de los países de mayor consumo e importación de maracuyá se tiene a países Europeos tales como Países Bajos, Alemania, países Orientales como China y países pertenecientes al continente americano como Estados Unidos. Cabe mencionar que el aumento en los datos que se presentan a continuación no se debe a un incremento en el consumo sino a una situación de reexportación del producto (VITADELIA, 2011).

GRÁFICO#4

PRINCIPALES IMPORTADORES DE FRUTA DE MARACUYÁ DEL MUNDO EN MILES DE USD PARTIDA 0810901000

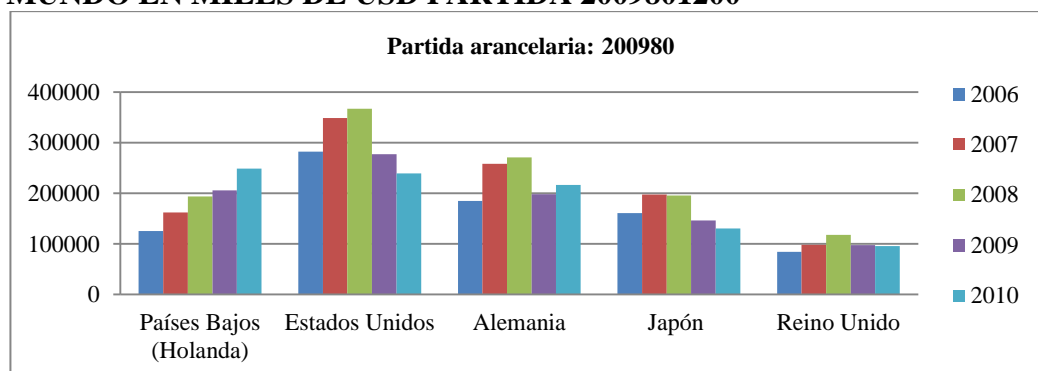


Fuente: Trademap

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

GRÁFICO#5

IMPORTADORES DE JUGO CONCENTRADO DE MARACUYÁ DEL MUNDO EN MILES DE USD PARTIDA 2009801200



Fuente: Trademap

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

En el gráfico #4 se aprecia que el principal importador de fruta de maracuyá es Estados Unidos seguido por Canadá y países europeos tales como Alemania, Reino Unido y Países bajos; todos los países a excepción de Estados Unidos y China muestran una tendencia cíclica, es decir con altos y bajos.

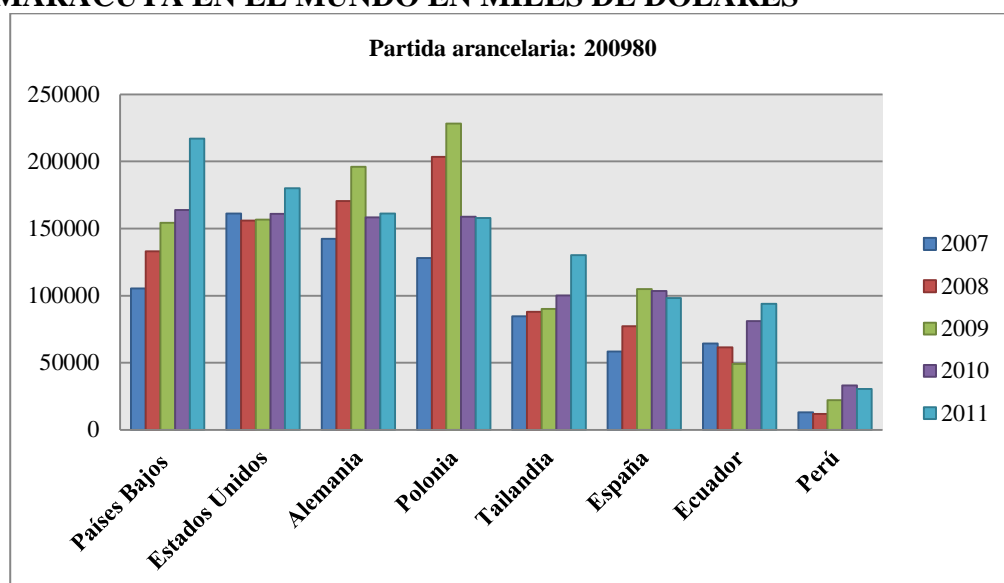
En el gráfico#5 se observa que los principales países importadores de jugo concentrado de maracuyá son: Países Bajos, Estados Unidos, Alemania, Japón y Reino Unido; por su parte Países Bajos muestra una tendencia creciente en la importación de este producto en contraposición con el resto de países que muestran una tendencia ciclista que es creciente hasta el año 2008 y descendiente desde el año 2009.

En ambos gráficos se compara que aun si el consumo del concentrado ha tenido una tendencia creciente, sigue siendo mayor la preferencia por la fruta y países como Estados Unidos y Países Bajos muestran en ambos casos su aumentada preferencia de consumo.

2.1.2 Principales exportadores de jugo concentrado de maracuyá en el mundo

El consumo a nivel internacional de jugo de maracuyá se ha incrementado desde el año 2002 por lo que países como Ecuador, Perú y Brasil han aprovechado sus condiciones climáticas para exportar este producto incrementando así sus ingresos por exportación. Una de las razones por la mayoría de países consumistas reexportan este producto es debido a que se han dado cuenta de que la adquisición del jugo concentrado reduce el tiempo que se toma en preparar un jugo natural de fruta (YANUQ, 2011).

GRÁFICO#6
PRINCIPALES EXPORTADORES DE JUGOCONCENTRADO DE MARACUYÁ EN EL MUNDO EN MILES DE DÓLARES



Fuente: Trademap

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento.

En el cuadro precedente se considera que los países que son los mayores importadores de jugo concentrado son a su vez los mayores exportadores del mundo tales como Países Bajos y Estados Unidos, esta tendencia se debe a que ambos cuentan con puertos para la reexportación al resto de países, en especial Países Bajos que cuenta con el mayor puerto comercial del mundo que es

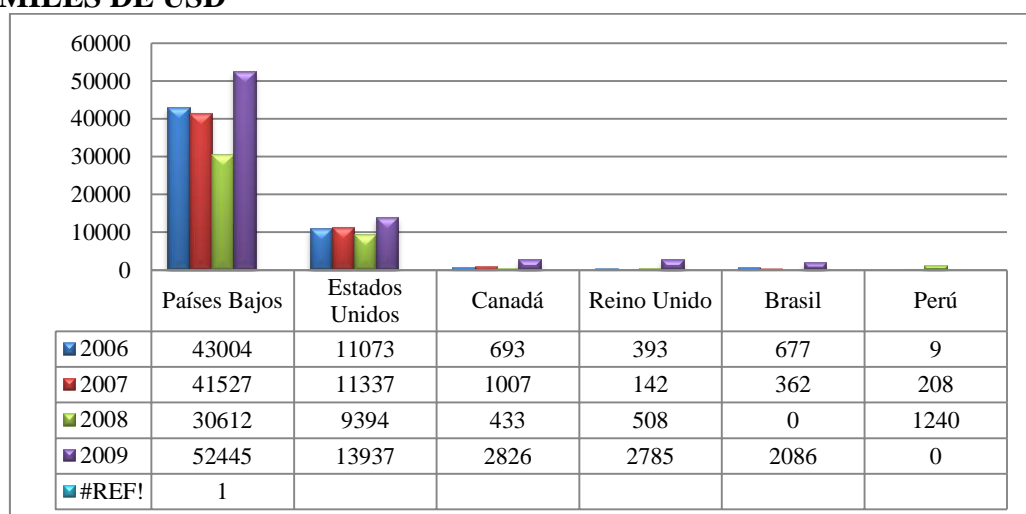
Rotterdam donde se recibe toda la mercadería y desde ahí se distribuye al resto de países Europeos (SOBREHOLANDA, 2012).

Se observa también que aunque en exportaciones Ecuador se ubica detrás de todos los países Europeos incluso después de su mayor competidor Polonia; muestra una ventaja temporal comercial ante Perú. Por otra parte Perú, el principal competidor de Ecuador a nivel regional si bien no alcanza los valores exportados por Ecuador, muestra una tendencia creciente en los años analizados.

2.1.3 Exportaciones Ecuatorianas y Peruanas de jugo concentrado de maracuyá

Ecuador y Perú son los principales exportadores de jugo de maracuyá a nivel latinoamericano, esto se debe a las favorables condiciones climáticas, procesos productivos y situación geográfica con la que ambos países cuentan. Si bien ambos países poseen ventajas competitivas ante el resto de países, también se ven desfavorecidos en situación geográfica debido a que su principal productor y competidor referente a este producto, Polonia, se encuentra ubicado en la Zona Europea teniendo así una cercanía geográfica con el resto de países miembros por lo que el costo de transporte es menor al de los países latinoamericanos.

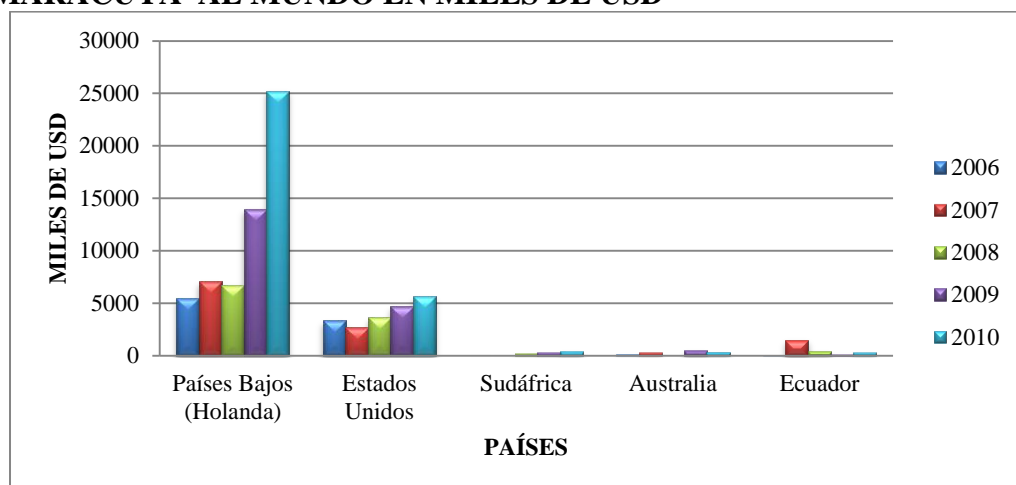
GRÁFICO#7
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE JUGO DE MARACUYÁ EN
MILES DE USD



Fuente. Trademap

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

GRÁFICO#8
EXPORTACIONES PERUANAS DE JUGO CONCENTRADO DE
MARACUYÁ AL MUNDO EN MILES DE USD



Fuente: Trademap

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

De acuerdo a datos obtenidos en Trade Map, se puede observar en el gráfico #7 que el país al que Ecuador exporta mas jugo de frutas es Países Bajos, seguido por Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Brasil. Se aprecia también una tendencia creciente de los países Europeos a preferir los jugos de frutas ante otro tipo de bebidas, lo que no sucede en Estados Unidos ya que aun si se observa que es el segundo mayor importador de Ecuador, su consumo interno no supera el de Países bajos, la relación de consumo y preferencia por frutas naturales es clara en el país Europeo.

En el gráfico #8 referente a exportaciones de jugo concentrado de Perú, se aprecia que el principal importador es también Países Bajos con una tendencia creciente al consumo mientras que países como Estados Unidos, Sudáfrica y Australia mantienen niveles reducidos de consumo. Por su parte, Ecuador tuvo una mínima participación como importador de Perú y según datos estadísticos del Banco Central del Ecuador, esta importación se dió por situaciones climáticas que afectaron al país por lo que su producción no abasteció el consumo interno.

2.2 Regulaciones Ecuatorianas de exportación

Ecuador cuenta con un organismo colegiado de carácter intersectorial público encargado de aprobar las políticas nacionales de regulación en todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denomina Comité de Comercio Exterior conocido como COMEX, su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior (ADUANA DEL ECUADOR, 2010).

2.2.1 Registro sanitario de alimentos procesados

En Ecuador, los alimentos procesados requieren cumplir con un procedimiento para obtener el registro sanitario, este proceso se divide en 4 pasos y se sintetiza a continuación (PROECUADOR, 2011).

- Adquirir el formulario único de registro sanitario en las dependencias del Instituto Nacional de Higiene de Guayaquil, Quito o Cuenca.
- Presentar el formulario único de solicitud de registro sanitario debidamente detallado con todos los requisitos del Instituto anteriormente mencionados y entregar 4 sets de carpetas que irán a 4 departamentos diferentes: área técnica, laboratorio, legal y un respaldo para el usuario.
- Se analiza la solicitud de registro sanitario es decir, se estudian todos los requisitos presentados y la información detallada en el formulario para su aprobación o rechazo que se iniciará en 6 días hábiles a partir de la fecha de recepción de los documentos.
- El Instituto procede a responder observaciones u objeciones y en caso de existirlas, el usuario deberá responderlas en el plazo máximo de 30 días hábiles, si no se encuentran objeciones, el registro sanitario será concedido en el plazo máximo de 30 días hábiles a partir de la fecha de recepción de la solicitud y requisitos.

2.2.2 Normas INEN

Ecuador dispone de un organismo público de normalización de un bien, en particular de productos nacionales conocido como Instituto Ecuatoriano de

Normalización INEN que normaliza calidad, peso y volumen de un bien y los aprueba previa certificación del Instituto de Higiene Izquieta Perez; por su parte, el Ministerio de Salud autoriza el registro Sanitario de productos farmacéuticos y agroalimentarios una vez que ha cumplido los requisitos que contempla la norma (INEN, 2011).

Los productos perecibles y no perecibles deben cumplir obligatoriamente con esta especificación técnica, sin embargo respecto a productos agroalimentarios, la norma INEN es flexible debido a que cumple valores máximos y mínimos. En 1986 el gobierno Ecuatoriano contrató una empresa privada internacional SGS, para controlar precio, peso, calidad, y naturaleza de bienes importados, es decir, un certificador que duró 5 años debido a problemas financieros y falta de cumplimiento de las expectativas para la cual fue contratada. El sector privado ha jugado un rol importante en control de calidad en el consumo interno de productos elaborados, en especial empresas multinacionales como Nestlé y Quicornac quienes garantizan la calidad al consumidor y el cumplimiento de las normas nacionales e internacionales.

2.2.3 Normas ISO de exportación Certificaciones

Las empresas públicas y privadas, con el propósito de conseguir que el producto obtenga la calidad deseada, concertada, pactada y contratada entre el cliente y la empresa, tiene que adoptar y aprobar una serie de especificaciones técnicas y de uso que a nivel internacional se conocen con el nombre de la serie de Normas ISO. Estas normas se consideran importantes para la exportación debido a que armonizan las características de las tecnologías de producción entre diferentes países para evitar que las diferencias se conviertan en obstáculos o barreras para la exportación y el intercambio comercial desnude o identifique las falencias de los procesos tradicionales en producción; aplica sistemas de supervisión y documenta cada uno de los procedimientos de producción, de transformación o de servicios (DERECHO ECUADOR, 2012).

Por tal razón, Países Bajos entre otros miembros de la Unión Europea, se ha acogido a las normas de calidad ISO, especialmente a la 9000 y 14000, la primera certifica el proceso y procedimiento para lograr una alta calidad en los

productos de una empresa y la segunda está relacionada la problemática ambiental. Existen además las regulaciones de toxicidad, aplicadas a productos que contengan en su elaboración insumos que atenten contra la salud humana (PROECUADOR, 2011).

2.3 Panorama Latinoamericano

2.3.1 Ventajas de Exportación de Perú frente a Ecuador

El 19 de mayo del 2010 en el marco de la VI Cumbre de la Unión Europea-América Latina y Caribe, se ratificó en Madrid la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial multipartes entre el Perú, Colombia y la Unión Europea, con presencia de los presidentes de Perú Alan García, Álvaro Uribe de Colombia, y Herman Van Rompuy presidente del Consejo Europeo, José Manuel Durão Barroso, presidente de la Comisión Europea, y el presidente de turno de la Unión Europea José Luis Rodríguez Zapatero, por parte de la Unión Europea (DELEGACION DE LA UNIÓN EUROPEA EN PERU, 2012).

Este acuerdo inauguró un nuevo marco de relaciones bilaterales comerciales y de inversión entre la Unión Europea y los países andinos señalados, ya que es un acuerdo comercial que no se limita a la desgravación arancelaria sino que cubre servicios, contiene disciplinas y áreas relacionadas con el comercio como: aduanas, normas sanitarias y fitosanitarias, derechos de propiedad intelectual y competencia, incluyendo asimismo un importante capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible. Además cubre el nuevo acuerdo sobre aspectos políticos, tales como la protección de los derechos humanos y la no proliferación de armas de destrucción masiva.

Además, establece la liberalización gradual y casi total del comercio entre el Perú y la Unión Europea, en cuanto a los sectores, ofrecerá nuevas perspectivas de acceso al mercado exportador tanto para europeos como para andinos en frutas y verduras, productos pesqueros, automóviles, electrónica y maquinaria, vinos y bebidas alcohólicas, sin olvidar los servicios, en especial telecomunicaciones y bancos (DELEGACION DE LA UNIÓN EUROPEA EN PERU, 2012).

Más allá del acceso al mercado el acuerdo contiene también compromisos en áreas tales como propiedad intelectual, defensa comercial y

competencia yendo más allá de lo que está acordado al nivel multilateral. Un principio de base del acuerdo es el compromiso de las partes al respeto de derechos humanos y al desarrollo de economías sostenibles basadas en la protección y la promoción del trabajo y de derechos ambientales.

En lo que respecta a Perú, se le otorga diversos beneficios como la contribución a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Se considera que la liberalización del comercio no es un fin en sí mismo, sino una herramienta eficaz para estimular el crecimiento y crear puestos de trabajo por lo que este acuerdo ayuda a los países firmantes a hacer frente a los problemas socioeconómicos más urgentes, como la pobreza o la desigualdad social, permitiéndoles mejorar las condiciones de vida de sus poblaciones logrando un crecimiento sostenible; aparte de reforzar los lazos que unen al Perú con la Unión Europea, ayudando al país a integrarse de manera estable como un socio fiable en el comercio mundial; el acceso al mercado europeo se amplía y se consolida dando así una mayor estabilidad a las exportaciones a la UE (DELEGACION DE LA UNIÓN EUROPEA EN PERU, 2012).

La Unión Europea es un mercado de casi 500 millones de consumidores, con un ingreso promedio por cápita de USD \$ 30.000, lo que significa un enorme mercado potencial para los productos andinos; además, el acuerdo hace que el mercado peruano sea más atractivo para los inversores extranjeros, y la inversión extranjera directa es un importante catalizador para el desarrollo (DELEGACION DE LA UNIÓN EUROPEA EN PERU, 2012).

2.3.2 UE: Destino principal de exportaciones Peruanas

Según el diario el Comercio de Perú, de Enero a Octubre del 2011 las exportaciones peruanas a la Unión Europea superaron los USD 6.9 millones, experimentando un incremento de 38% con relación al mismo periodo del 2010. El jefe de la delegación del bloque europeo, Hans Allden también informó que las importaciones que realizó el Perú desde la UE en el mismo periodo ascendieron a US\$3.422 millones de dólares, lo que representó un incremento del 34% con relación al 2010 (DIARIO EL COMERCIO PERÚ, 2012).

El diplomático europeo calificó de impresionante la manera en que crecieron las exportaciones peruanas hacia Europa y proyectó que esta cifra experimentará un incremento a partir de la ratificación del Tratado de Libre Comercio entre Perú y la UE, según sus declaraciones *“es impresionante este boom de la exportación peruana. En 2010 tuvimos 6.250 millones de dólares en exportaciones. Estamos hablando de una continuación de esta historia de éxito de la exportación peruana”* (DIARIO EL COMERCIO PERU, 2012).

TABLA #3
COMERCIO BILATERAL ENTRE LA UE Y PERÚ EN MILES DE DÓLARES

Código del producto	Descripción del producto	Unión Europea (UE 27) importa desde Perú			Perú exporta hacia el mundo			Unión Europea (UE 27) importa desde el mundo		
		Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
TOTAL	Todos los productos	4.608.509	6.941.343	8.680.663	26.738.260	35.073.249	45.636.085	4.554.942.052	5.159.753.571	6.009.856.482
'08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	350.750	436.188	462.089	415.880	529.576	839.868	37.831.122	38.562.627	42.201.326
'20	Prep de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	183.284	200.711	259.240	385.082	444.708	535.310	23.356.003	23.106.749	27.152.346

Fuente: Trademap
Elaborado por: Trademap

Se puede apreciar que la Unión Europea ha incrementado sus importaciones tanto de fruta como de jugo concentrado de maracuyá; de igual forma Perú ha mantenido una tendencia al alza en las exportaciones al mundo de los 2 productos antes mencionados y su preferencia por la fruta aun predomina en el mercado de Países Bajos. Cabe destacar que las importaciones del bloque europeo se han incrementado año a año en el 2009, 2010 y 2011.

En lo referente al total de importaciones, se observa una tendencia creciente por parte del mercado Europeo que ha diversificados su mercado de frutas y ha aumentado sus compras a Perú.

2.3.3 Ventajas de exportación de Ecuador frente al mundo

Ecuador se encuentra situado al norte de Sudamérica sobre la costa del Pacífico, esta ubicación geográfica es a la vez singular y estratégica por la cercanía a la costa oeste de los Estados Unidos, al canal de Panamá que permite llegar a Europa, a Oriente Medio y al resto de países que deseen acceder a los mercados asiáticos. La mayor parte del comercio se realiza por vía marítima y anualmente más de 2.500 buques salen de los puertos ecuatorianos; sin embargo, una importante fracción del comercio exterior se realiza por vía aérea, principalmente desde el aeropuerto de Quito (PROECUADOR, 2011).

Condiciones climáticas

La naturaleza juega a favor del Ecuador pues sus condiciones climáticas facilitan que los productos agrícolas se cosechen durante todo el año sin interrupciones. Cuenta con condiciones climáticas estables con temporadas húmedas y secas definidas. La luminosidad permanente ayuda a que se pueda cultivar todas las frutas, legumbres, verduras y productos acuícolas como camarón, tilapia, langostas y demás, que son demandados en el mercado internacional y se procesan en el país (PROECUADOR, 2011).

Estabilidad Económica

De acuerdo con datos obtenidos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe conocido como CEPAL, la economía ecuatoriana se encuentra entre los países con mejor desempeño económico de Latinoamérica. La inflación es de un dígito y es más baja que el promedio de América Latina; la moneda de curso legal es el dólar de los Estados Unidos de América, lo cual brinda seguridad a los inversionistas, pues no existe riesgo de devaluación.

Acceso de Mercados

Ecuador es parte de la Comunidad Andina por lo que tiene preferencias arancelarias para ingresar con sus productos a Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. Gracias al acuerdo de complementación económica que mantiene con los países de Mercosur, el Ecuador puede exportar cerca de 4.000 productos sin aranceles a Brasil y Argentina. La vigencia del ATPDEA permitía ingresar sin

aranceles más de 6,000 productos a su principal mercado, que es Estados Unidos. A Julio del 2012, se negocia un acuerdo de asociación con la Unión Europea que permitiría mejorar las condiciones de acceso para los productos ecuatorianos (PROECUADOR, 2011).

Infraestructura

Ecuador cuenta con una moderna infraestructura física y de comunicación vial, e impulsa el proyecto para la construcción del corredor vial interoceánico Manta Manaos que llegará hasta Brasil y permitirá una comunicación directa entre los océanos Atlántico y Pacífico; además cuenta con cuatro puertos estatales comerciales: Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Bolívar. Posee 17 puertos privados y está en construcción otro en Posorja en la provincia de Guayaquil al que podrán arribar los buques porta contenedores y gran panamax (PROECUADOR, 2011).

Dispone de dos aeropuertos internacionales: uno en Quito y otro en Guayaquil. Este último ha sido catalogado como el mejor de América Latina. Al 2012, se encuentra en construcción un nuevo y moderno aeropuerto para reemplazar al de la ciudad de Quito y se prevé entrará en operación en el año 2013. Cuenta también con el acceso más sofisticado a los servicios de telecomunicaciones, está conectado a la red de fibra óptica que administra la *Telefónica International Wholesale Services*, que rodea a América del Sur para luego conectarse con Estados Unidos y España; generando oportunidades para la innovación tecnológica y el desarrollo de productos con mayor valor agregado (PROECUADOR, 2011).

Fuerza laboral Dinámica

La mano de obra ecuatoriana es reconocida por ser altamente productiva y por su gran capacidad para ser entrenada; la economía cuenta con recurso humano calificado con reconocidas habilidades artesanales. Su salario es competitivo en relación al de sus principales competidores y la experiencia adquirida a lo largo del tiempo ha permitido que su fuerza laboral adquiera un *know how* único para el manejo de sus procesos productivos, esto especialmente en las actividades bananeras, camaronera y de florícola.

Apoyo a la inversión

El Gobierno Nacional apoya la inversión productiva privada inteligente que promueva la innovación tecnológica, generación de empleo de calidad y la sustitución selectiva de importaciones; además, el Ecuador impulsa las inversiones productivas que cumplan con cuatro condiciones básicas establecidas por el Presidente de la República: Ética con el empleado; Ética con el consumidor; Ética con el medio ambiente; Ética tributaria existiendo varias herramientas para apoyar al emprendimiento y las inversiones productivas en el Ecuador como Fondos de apoyo, Incentivos específicos, promoción de proyectos de inversión, entre otras (PROECUADOR, 2011).

Nuevo Código de la Producción

De acuerdo a la publicación sobre el índice de competitividad global del 2010-2011, Ecuador se ubicó en el quinto puesto de 5 países de América Latina; por ello, con el fin de regular y mejorar el proceso productivo del Ecuador en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas, la Asamblea Nacional aprobó el 07 de Noviembre del 2011 un nuevo código de la producción dividido en 6 partes que cuenta con beneficios para los productores ecuatorianos y para el desarrollo económico del país ya que se como se conoce apenas el 36% de las exportaciones ecuatorianas son no tradicionales (DIARIO EL TIEMPO, 2011).

Según la nueva propuesta, las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia de este código, así como las sociedades en general, gozarán de una exoneración del pago del Impuesto a la Renta, durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión, esto se lo realizará con el fin de que los empresarios ecuatorianos amorticen los pagos de las deudas que contraen al iniciar un nuevo negocio (DIARIO EL TIEMPO, 2011).

En lo que respecta al libro I: Desarrollo productivo, mecanismos y órganos de competencia se indica que el gobierno intervendrá en la transformación de la matriz productiva mediante incentivos, asimismo,

promocionará el trabajo digno con el fin de promocionar un empleo de calidad y generará a su vez, un sistema integral de innovación, capacitación técnica y emprendimiento (JORNADA DE ECONOMIA, 2011).

Con respecto al libro II: Desarrollo de la inversión productiva y sus instrumentos en este nuevo código se plantea el fomento, producción y regulación de la inversión productiva, es decir que los inversionistas extranjeros gozarán de los mismos derechos que los nacionales; por otra parte, interviene el desarrollo productivo de la economía popular, solidaria y comunitaria así como incentivos de orden tributario para el sector del desarrollo productivo del país.

En lo referente al libro III: El desarrollo empresarial de las MIPYMES y de la democratización de la producción fomenta la creación de una unidad productiva que cumpla con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales señaladas en cada categoría, además se otorgan facilidades para el financiamiento, capital y tecnología para la producción, se dinamizan los territorios del país con el fin de que se desarrollen mas MIPYMES (COMEX, 2011).

En el libro IV: Comercio exterior y sus órganos de control e instrumentos, se indica que el consejo de comercio exterior e inversiones a nivel nacional conocido como COMEXI será el organismo encargado de aprobar la política comercial e inversiones a nivel nacional. Asimismo, se establecerán medidas tanto arancelarias y no arancelarias con el fin de contar con aranceles fijos y de proteger la vida, la salud y la seguridad. En lo que respecta a las medidas de defensa comercial, se impondrán medidas de restricción y regulación a las importaciones además se exigirá transparencia y eficiencia en los mercados internacionales (COMEX, 2011).

En el libro V: Sostenibilidad de la producción y su relación con el ecosistema, el estado adoptará medidas para facilitar las transacciones y promoverá así un servicio de calidad, además la CAE se transformará en el servicio nacional de aduanas del Ecuador con el fin de agilizar el proceso de desaduanización de 7 a 2 días máximo (MCPEC).

En el último libro VI: De la competitividad sistémica y de la facilitación aduanera, se incentiva la eco-eficiencia y la producción sostenible a fin de lograr un equilibrio entre satisfacción, capacitación natural y regeneración de ecosistemas (MCPEC).

Se puede sintetizar las principales ventajas de este nuevo código de producción en: la toma en cuenta del bienestar ambiental, de la población y sus necesidades, el desarrollo del ser humano por medio de la capacitación e innovación tecnológica y la productividad como un objeto a nivel nacional (MCPEC).

Por otra parte, se identifican desventajas para productores y exportadores tales como: la intervención estatal, inseguridad con respecto a las políticas de estado, futuros problemas en la definición de un salario digno que al año 2011 era de USD 350 según datos obtenidos del Ministerio de Relaciones Laborales y el proteccionismo como causa del alejamiento de la inversión extranjera (MCPEC).

2.4 Precios locales de jugo de maracuyá

TABLA#4
PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO A NIVEL NACIONAL DE JUGO DE MARACUYÁ (500 GRAMOS) EN SUPERMERCADOS SUPERMAXI

SUPERMAXI	FRUTAS	LA ORIGINAL	MARIA MORENA	CRISNI	JUGOFACIL
USD 1,35	USD 1,31	USD 1,25	USD 1,23	USD1 ,64	USD 1,25

Fuente: Supermaxi

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

Como se observa en la tabla #4 los precios mencionados presentan una variación mínima entre empresas siendo la más alta la de la empresa Crisni y la más barata la de la empresa María Morena ubicada en Tumbaco en la Ciudad de Quito, se pudo observar que la concentración de frutas tiene igual cantidad de grados Brix en todas las empresas y que su empaquetamiento es de la misma forma para todas.

En el mismo supermercado se pudo observar que en el mes de Junio 2012, el kilo de fruta es decir, 5 unidades, tiene un valor de 0.centavos, es decir,

la misma cantidad de jugo a un menor precio, sin embargo el consumo del jugo concentrado se ha aumentado debido a su facilidad y rapidez para preparar lo que economiza el tiempo en su preparación (SUPERMAXI, 2012).

TABLA# 5
COMERCIO BILATERAL ENTRE UE Y ECUADOR EN MILES DE DÓLARES

Código del producto	Descripción del producto	Unión Europea (UE 27) importa desde Ecuador			Ecuador exporta hacia el mundo			Unión Europea (UE 27) importa desde el mundo		
		Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011
TOTAL	Todos los productos	3.039.011	3.012.580	3.152.615	13.724.285	17.489.922	22.292.245	4.554.942.052	5.159.753.571	6.009.856.482
'08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	1.428.439	1.292.161	1.153.675	2.086.605	2.119.181	2.333.138	37.831.122	38.562.627	42.201.326
'20	Prep de legumbres, hortalizas, frutos o de otras partes de plant.	133.576	131.414	111.975	218.665	242.326	248.926	23.356.003	23.106.749	27.152.346

Fuente: Helpdesktop
Elaborado por: Helpdesktop

En la tabla #5 se puede apreciar que en lo que respecta a la importación de frutas de Ecuador por parte de la Unión Europea, su tendencia ha sido cíclica con altas y bajas, sin embargo la importación de este mercado del resto de países ha sido creciente lo que nos indica que sus compras no han bajado sino que ha diversificado sus mercados. En las exportaciones de Ecuador hacia el mundo se muestra de igual manera una tendencia creciente que nos muestra la diversificación de mercados también.

En lo que respecta al jugo concentrado se observa la misma tendencia que en la fruta, es decir Ecuador y la Unión Europea han reducido sus lazos comerciales y han diversificado las compras al resto de países miembros y no miembros; aunque se observa que la fruta aun tiene mayor consumo a nivel mundial, se puede apreciar también que la preferencia por el consumo de jugo concentrado tiene una tendencia alcista.

CAPITULO III

PANORAMA POLITICO Y ARANCELARIO PARA EL COMERCIO DE JUGO CONCENTRADO DE MARACUYÁ

En este capítulo se presentará la situación económica política y social tanto de la Unión Europea, como de Países bajos y su influencia en las negociaciones con los mercados de la Comunidad Andina; posteriormente se analizarán los requisitos europeos de importación y sus consecuencias en las exportaciones Ecuatorianas y Peruanas.

3.1 Situación económica de la Zona Euro

La Unión Europea es una asociación económica y política única formada por 28 países europeos entre los que se encuentra Países Bajos. Este mercado común nació en 1957 después de la segunda guerra mundial y desde su creación ha generado paz, estabilidad, prosperidad, además de elevar el nivel de vida de los europeos ha creado una moneda única y construye progresivamente un mercado único en el que personas, bienes, servicios y capital circulan entre estados miembros con la misma libertad como si lo hicieran dentro de un mismo país. Desde su creación se impulsó la cooperación económica ya que los países que comercian entre sí se hacen económicamente interdependientes, con lo que se evitan posibles conflictos (COMISION EUROPEA, 2011).

Desde entonces, la UE se ha convertido en un enorme mercado único con el euro como moneda común y lo que comenzó como una unión puramente económica ha evolucionado hasta convertirse en una organización activa en todos los frentes, desde la ayuda al desarrollo hasta la política medioambiental (COMISION EUROPEA, 2011).

Promueve activamente los derechos humanos, la democracia y cuenta con objetivos de reducción de emisiones más ambiciosos del mundo para luchar contra el cambio climático; gracias a la supresión de los controles fronterizos entre los países miembros, ahora se puede viajar libremente por la mayor parte de ella. Desde que los 12 miembros formaron parte de este gremio en 2004, el PIB que mide la producción de bienes y servicios ha sido mayor que el de

Estados Unidos, PIB 11 785 474,9 de euros en 2009 (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

Este mercado común alberga sólo el 7% de la población mundial, pero su comercio con el resto del mundo representa aproximadamente un 20% de las importaciones y exportaciones. Es la primera exportadora y la segunda importadora mundial, aproximadamente dos terceras partes del comercio de los países de la UE se efectúa con otros países miembros. Estados Unidos es su socio comercial más importante, seguido por China; por esto, en 2005 la UE contabilizó el 18,1% de las exportaciones mundiales y el 18,9% de las importaciones (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

De acuerdo a datos obtenidos en Enero del 2011, el empleo agrario e industrial ha disminuido desde el 2006, mientras que cada vez son más los trabajadores del sector de servicios; esta tendencia se debe al incremento del 15% en producción y exportación de servicios. Pese a que uno de los objetivos principales de la Unión Europea es disminuir el desempleo, debido a la crisis económica y financiera este índice se ha incrementado a 7,5% y más del 50% de las necesidades de energía de la UE dependen de la importación (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

3.2 Países Bajos, principal comprador europeo

De acuerdo al gráfico #7 presentado en la página 17, se puede observar que el principal socio comercial de Ecuador respecto al jugo concentrado de maracuyá es Países Bajos, Holanda. El principal competidor por cercanía a Países Bajos sería Polonia y por similitud climática y geográfica, Perú.

3.2.1 Población y geografía

Países Bajos es la denominación oficial y correcta del estado soberano situado al norte de Bélgica y al oeste de Alemania, y de ciertas islas del mar Caribe, aunque frecuentemente se lo conoce con el nombre de Holanda, la utilización de este término es incorrecto debido a que hace referencia únicamente a una zona al oeste compuesta por dos provincias del país Holanda del Norte conocida como Noord Holland y Holanda del Sur conocida como Zur

Holland (OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HAYA, 2011).

Según el estatuto de 1954, el Reino de los Países Bajos está conformado por 3 estados: Países Bajos, Antillas Neerlandesas y Aruba dividiéndose en 12 provincias y 27 administraciones territoriales, estas últimas dividen el país en función del control de las aguas de los distintos territorios siendo la mayoría de ellas muy antiguas. Poseen sus propias elecciones y tributos, y su labor es controlar y mantener la calidad de las aguas así como asegurar el abastecimiento para los usuarios (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

La superficie de Países Bajos es de 41.526 km², de los cuales aproximadamente el 81% es tierra y el 19% restante, agua. Este país mantiene una privilegiada situación geográfica para atender los abastecimientos al contar cuenta con 3 ríos: Rin , Mosa y Escalda que desembocan en el mar de mayor tráfico aéreo del mundo. Además, el hecho de contar con unas apropiadas infraestructuras para el transporte marítimo, terrestre y aéreo, ha contribuido a que los Países Bajos sea uno de los centros de transporte y distribución de mercancías más importantes del mundo. Todos los puertos, desde Delfzijl en el nordeste, a Ámsterdam, Róterdam, y Vlissingen en el suroeste, están interconectados por un complejo sistema de vías fluviales con Alemania, Bélgica, Francia (PROEXPORT, 2011).

El clima de Países Bajos es templado-húmedo con inviernos moderados, veranos frescos, lluviosos y unas temperaturas medias de 2,8° C en invierno y de 17,4°C en verano. El promedio de horas de sol es 1.700 horas con cerca de 800mm de precipitaciones medias al año. Respecto a la población, el 1 de Enero del 2009 fue de 16.485.787 personas, un 0,5% superior al periodo del 2008. La densidad poblacional del país es de las más altas del mundo, con una media de 488 habitantes por kilómetro cuadrado (PROEXPORT, 2011).

Del total de la población, 3.287.806 personas tienen un origen étnico extranjero, lo cual representa un 20% de la población censada a principios de 2009. De ellos, 1.449.686 son de origen occidental 8,8% y 1.765.730 proceden de países no-occidentales 10,8%. La población de origen étnico no occidental se concentra en la zona del Randstad, representando en ciudades como Amsterdam,

Rotterdam y La Haya más de un tercio de su población, y más de la mitad en el caso de población joven, menor de 20 años. El total de habitantes procedentes del resto de países de la Unión Europea asciende a 851.690 (5,2%), destacando los procedentes de los países limítrofes: Alemania, Bélgica (112.600; 0,7%) y Reino Unido (77.550; 0,5%). La población de origen español en Países Bajos ascendió a mediados de 2009 a 32.405 personas, un 3,2% más que en el año 2008 (LA GUIA, 2011).

IMAGEN #2 MAPA GEOGRÁFICO DE PAÍSES BAJOS



Fuente: Guía mundial de viajes
Elaborado por: Guía mundial de viajes

3.2.2 Situación económica

En el año 2007 se estimó que el PIB tendría un crecimiento del 2% pero logró un total de 3,5%, el más elevado que se registra desde el 2.000. El rubro que contribuyó a este crecimiento fueron las exportaciones conocidas como reexportaciones, aunque la formación bruta de capital como el consumo jugaron un papel importante; otro de los rubros que aportó a este crecimiento fue el consumo y exportación de gas natural pero en el 2008 debido a la crisis mundial se dio un crecimiento únicamente del 3,1% índice que no superó al 4,5% registrado en el último trimestre del año 2007. En lo que respecta al 2009 debido a la reducción del consumo interno de los Países Bajos y como consecuencia de la crisis mundial del 2008, a finales de año se obtuvo un crecimiento económico del 1,75%(PROEXPORT, 2011).

En inflación, los Países Bajos obtuvo en el 2007 un 1,6%, cabe recalcar que la diferencia entre Países Bajos y la mayoría de países europeos es cada vez más relevante, llevando a la economía neerlandesa a situarse entre los países con mayor poder adquisitivo, Los sectores más inflacionistas durante el 2007 fueron: alimentación, restauración y, sobre todo, los precios de los productos energéticos 4,1%. El último dato mensual disponible sitúa a Países Bajos en 2% durante el mes de abril, a pesar de ser una cifra superior a la media de 2007, la diferencia con el resto de países europeos es cada vez más elevada, siendo la inflación media de la eurozona casi el doble de la neerlandesa (LA GUIA, 2011).

TABLA# 6
INDICADORES MACROECONÓMICOS PAISES BAJOS

Datos	2005	2006	2007
Población (Habitantes)	16,3	16,3	16,3
Producto Interno Bruto a precios corrientes (US\$ Millones)	638.145	677.426	775.931
Variación del PIB (%) a precios constantes	2	3.4	3.5
PIB – per cápita a precios corrientes (US\$)	39.137	41.473	47.434
Tasa de Inflación (%)	1,7	1,2	1,6
Tasa de Desempleo (%)	6,5	5,5	4,5
Tasa de Cambio (EURO/US\$)	0,80453	0,79703	0,73082
Tipo de Cambio bilateral (Euro/COP)	2884,63	2958,46	2843,11

Fuente: Oficina de Estadística de Holanda
Elaborado por: Oficina Estadística de Holanda

De acuerdo con la Oficina Central de Planificación de Países Bajos con sus siglas en neerlandés CPB, la inflación del 2008 fue de 2,5% y 2,75% en 2009. Según dicho organismo, los factores que influyen en la subida de precios son: el crecimiento del precio de la energía, alquileres, tasas aéreas y otros impuestos especiales unidos al incremento de los costes laborales y de capital (GLOBAL RATES, 2011).

Países Bajos se mantiene dentro de los 10 países con mayor renta per cápita del mundo según el ranking elaborado por el Fondo Monetario

Internacional, dentro de la UE sólo Luxemburgo, Irlanda y los países escandinavos se sitúan por encima (GLOBAL RATES, 2011).

3.2.3 Situación económica de la Zona Euro

Según el Fondo Monetario Internacional, la Unión Europea es la economía más grande del mundo, únicamente el país de Países Bajos, uno de los 6 países fundadores de la Comisión Económica Europea, representa la sexta economía de este gremio y es uno de los países más desarrollados del mundo con más del 75% del PIB proveniente del sector servicios y su característica principal es su grado de apertura comercial ya que este país es por excelencia dedicado al comercio, a la reexportación de bienes y servicios al resto de miembros de la Unión Europea, actividad que representó en 2008 el 47% de las exportaciones (FMI, 2012)

Desde el año 2006, se destaca crecimiento comercial con los nuevos miembros de la Unión Europea y en las importaciones procedentes de China con quien había mantenido un importante déficit comercial. A escala mundial, Países Bajos es el quinto exportador mundial después de Alemania, China, Estados Unidos y Japón; cabe recalcar que el puerto de Rotterdam es el más activo de Europa y presta sus servicios a un vasto territorio interior que se extiende hasta Alemania y Europa Central (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

3.2.4 Entorno político

Países Bajos ha tenido una monarquía desde su creación en 1815 cuando este Reino fue creado oficialmente por las grandes potencias europeas reunidas en el congreso de Viena. Desde su creación, el monarca ha sido considerado el jefe oficial del estado y su poder está regulado por la constitución que ha sido varias veces modificada; su cambio más importante se dio en 1848 al dar comienzo a la democracia parlamentaria de este país pues desde ese momento el Monarca está subordinado a la voluntad parlamentaria (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

Desde aquel entonces el derecho al voto es voluntario y ejercido por los ciudadanos legalmente establecidos mayores de 18 años, una de las principales características de este país es su elevado número de partidos políticos.

Administrativamente, los Países Bajos están divididos en doce provincias, cada una de ellas gobernada por un comisario nombrado por la Reina, por su parte, el primer ministro sólo preside el gobierno y no puede, por ejemplo, disolverlo o destituir a un ministro (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

3.2.5 Balanza Comercial de Países Bajos

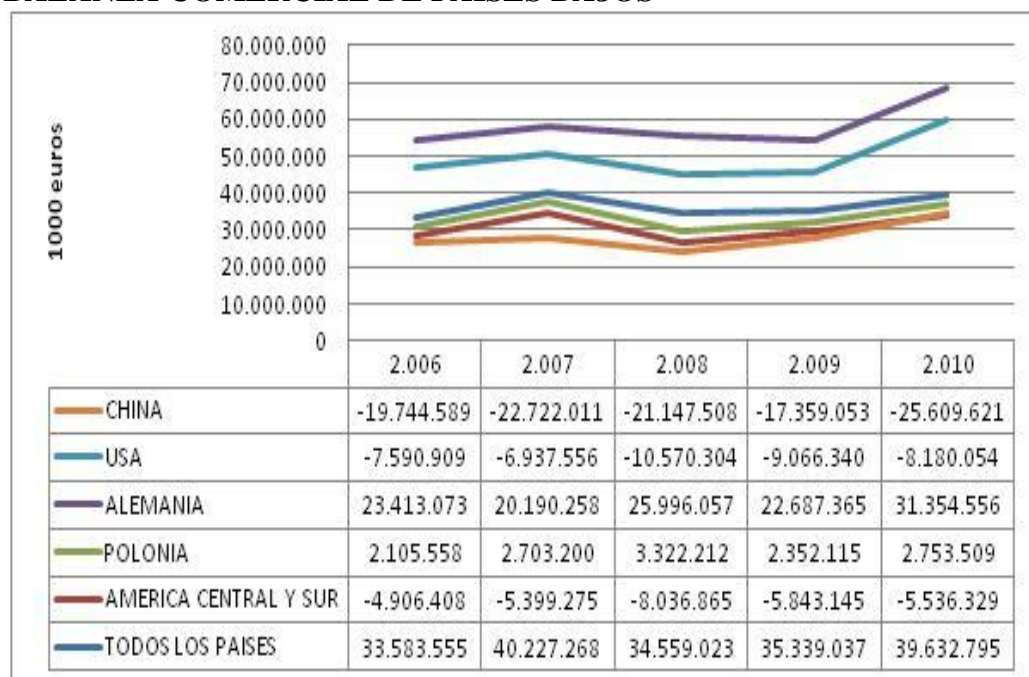
De acuerdo a datos obtenidos del perfil comercial de Países Bajos, Ecuador mantuvo un superávit en su Balanza Comercial desde el 2007 hasta el 2010 con una tasa de crecimiento anual del 12,95% a excepción del año 2006, mientras que las importaciones presentan una tasa anual negativa del -11,89%. Se aprecia que las exportaciones de Ecuador a este país se han incrementado año a año mientras que las importaciones se han reducido en igual proporción (PROECUADOR, 2011).

TABLA# 7
BALANZA COMERCIAL

	TODOS LOS PAISES	AMERICA CENTRAL Y SUR	POLONIA	ALEMANIA	USA	CHINA
PERIODO	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro
2006	33 583 555	-4 906 408	2 105 558	23 413 073	-7 590 909	-19 744 589
2007	40 227 268	-5 399 275	2 703 200	20 190 258	-6 937 556	-22 722 011
2008	34 559 023	-8 036 865	3 322 212	25 996 057	-10 570 304	-21 147 508
2009	35 339 037	-5 843 145	2 352 115	22 687 365	-9 066 340	-17 359 053
2010	39 632 795	-5 536 329	2 753 509	31 354 556	-8 180 054	-25 609 621

Fuente :Centraal Bureau voor Statistiek
Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento.

GRÁFICO#9 BALANZA COMERCIAL DE PAÍSES BAJOS



Fuente :Centraal Bureau voor Statistiek
Elaborado por: María Fernanda Rosas

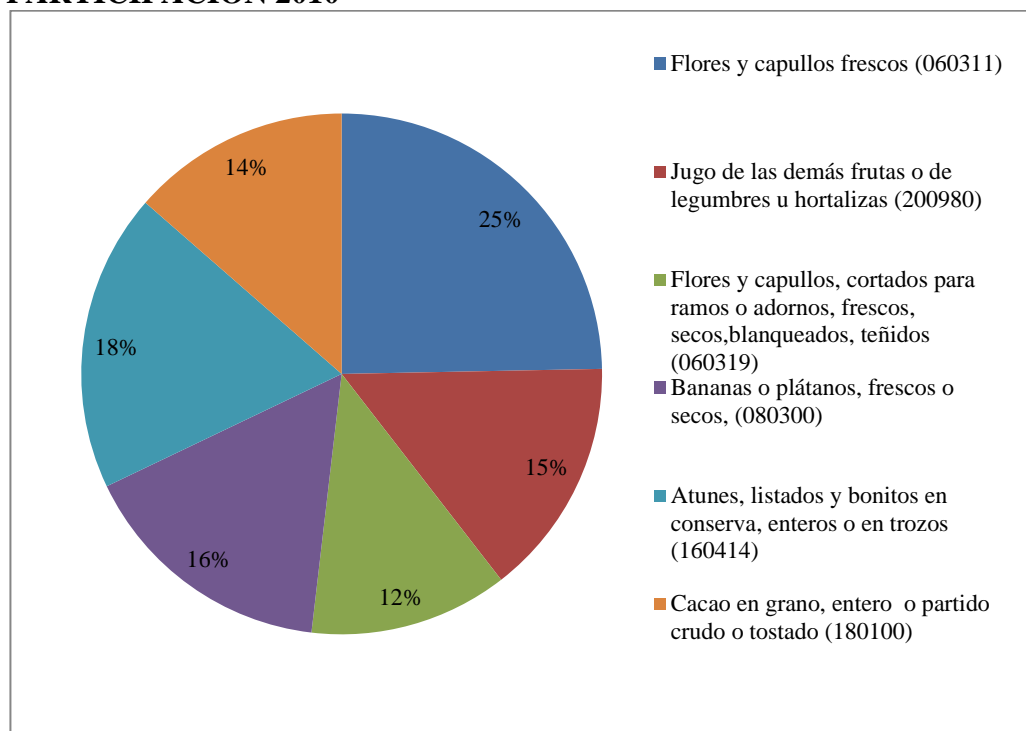
Países Bajos mantiene una balanza comercial positiva con los países que forman parte de la Unión Europea tales como Polonia y Alemania mientras que con América Central y del Sur mantiene una balanza comercial negativa al igual que con China y Estados Unidos. Esta relación positiva entre los países que forman parte de la Unión Europea se debe a la condición de re exportador que tiene Países Bajos siendo su ventaja el poseer el mejor y más grande puerto comercial del mundo llamado Rotterdam (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

Con respecto a los productos importados desde Ecuador se aprecia que el primer producto exportado son las flores y capullos frescos con un 25%, seguido por los jugos concentrados de frutas que ocupan el segundo lugar con un 15% lo que indica su aceptación y crecimiento en este mercado Europeo. (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

Asimismo, se observa que la preferencia de consumo de jugos concentrados supera el porcentaje del 12% de flores, 16% de banano y 14% de cacao que han sido desde siempre los productos ecuatorianos mas exportados a nivel mundial, esto indica una tendencia de cambio en las preferencia de

consumo internacional que se ha volcado por la preferencia a las frutas naturales.

GRÁFICO#10
IMPORTACIONES DE PAISES BAJOS DESDE ECUADOR
PARTICIPACIÓN 2010



Fuente: Proecuador

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

3.2.5 Importaciones

En el periodo 2006-2010 Países Bajos incrementó sus importaciones notablemente; sin embargo se aprecia que el país del que más importa es su compañero de Región, es decir Alemania, seguido por China y Estados Unidos y aunque las compras a América Central y Sur han aumentado, aun siguen siendo el sector del que menos exportación se obtiene.

TABLA#8
VALOR EN IMPORTACIONES

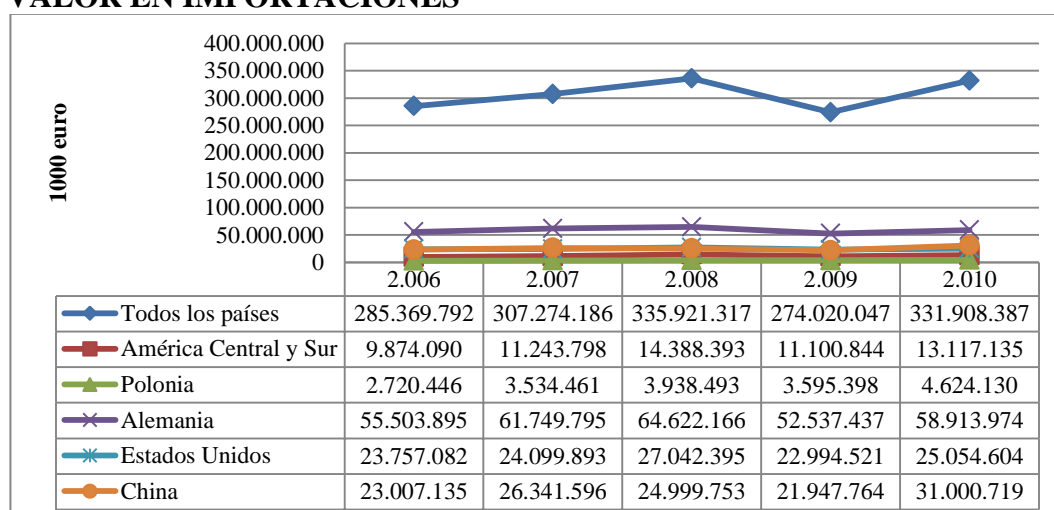
	TODOS LOS PAISES	AMERICA CENTRAL Y SUR	POLONIA	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CHINA
PERIODO	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000euro	1000 euro
2006	285 369 792	9 874 090	2 720 446	55 503 895	23 757 082	23 007 135
2007	307 274 186	11 243 798	3 534 461	61 749 795	24 099 893	26 341 596
2008	335 921 317	14 388 393	3 938 493	64 622 166	27 042 395	24 999 753
2009	274 020 047	11 100 844	3 595 398	52 537 437	22 994 521	21 947 764
2010	331 908 387	13 117 135	4 624 130	58 913 974	25 054 604	31 000 719

Fuente :Centraal Bureau voor Statistiek

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

China es uno de los países que ha mantenido una constante creciente con Países Bajos pues sus importaciones crecieron notablemente año a año, lo que no sucedió con la potencia mundial Estados Unidos que mantuvo una tendencia cíclica, es decir con altas y bajas.

GRÁFICO # 11
VALOR EN IMPORTACIONES



Fuente: Centraal Bureau voor Statistiek

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

TABLA# 9
CAMBIOS PORCENTUALES ANUALES EN IMPORTACIONES DE
PAISES BAJOS

	TODOS LOS PAISES	AMERICA CENTRAL Y SUR	POLONIA	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CHINA
2006	14,2%	7,9%	29,0%	16,7%	20,8%	20,7%
2007	7,7%	13,9%	29,9%	11,3%	1,4%	14,5%
2008	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2009	-18,4%	-22,8%	-8,7%	-18,7%	-15%	-12,2%
2010	21,1%	18,2%	28,6%	12,1%	9,0%	41,2%

Fuente: Bureau Voor Statistiek
 Elaborado por: María Fernanda RosasSarmiento

Como se observa en la tabla 9 y en el gráfico 12, el país al que más importó Países Bajos fue Alemania mientras que la menor importación se registra a Polonia. En lo referente a cambios porcentuales anuales de importación se registró que Países Bajos incrementó su importación de Polonia pese a ser su menor socio comercial y se registró un crecimiento del 5% entre el 2009 y 2010 de las importaciones de este país de América Central y del Sur.

3.2.6 Exportaciones

Las exportaciones de Países Bajos al mundo en el período 2006-2010 mantuvieron una tendencia creciente a excepción del año 2009, su principal comprador Alemania, pertenece a la Zona Europea y ha mantenido de igual forma una tendencia progresiva, su segundo comprador significativo es Estados Unidos que ha tenido un estilo cíclico.

TABLA# 10
VALOR EN EXPORTACIONES

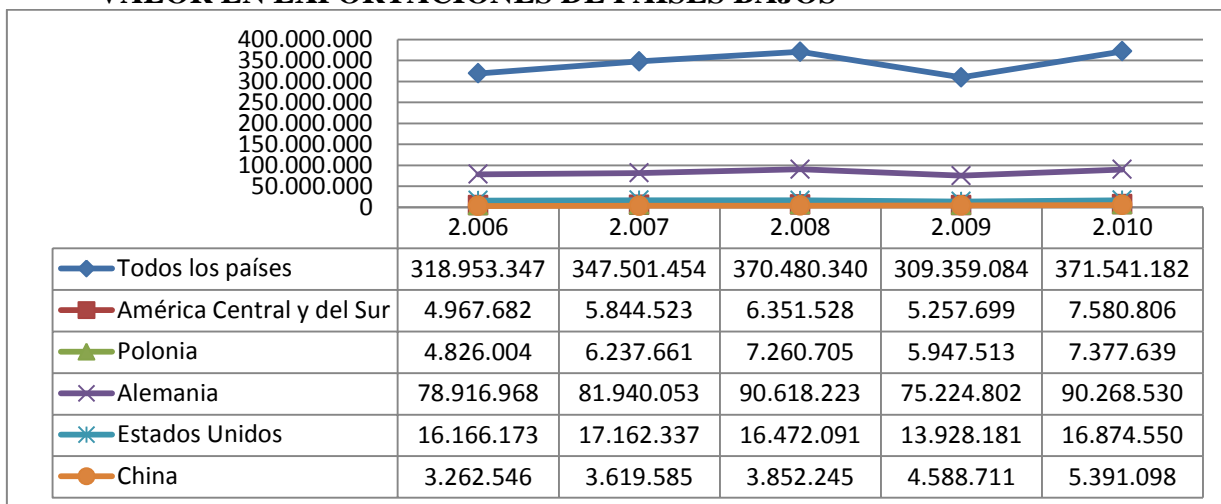
	TODOS LOS PAISES	AMERICA CENTRAL Y SUR	POLONIA	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CHINA
PERIODO	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro	1000 euro
2006	318 953 347	4 967 682	4 826 004	78 916 968	16 166 173	3 262 546
2007	347 501 454	5 844 523	6 237 661	81 940 053	17 162 337	3 619 585
2008	370 480 340	6 351 528	7 260 705	90 618 223	16 472 091	3 852 245
2009	309 359 084	5 257 699	5 947 513	75 224 802	13 928 181	4 588 711
2010	371 541 182	7 580 806	7 377 639	90 268 530	16 874 550	5 391 098

Fuente: Centraal Bureau voor Statistiek

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

El tercer comprador es Polonia, otro miembro de la región que al igual que el resto de países incrementó año a año las compras a Países Bajos; por su parte América Central, del Sur y China muestran que su mayor adquisición la hicieron en el año 2010, en especial China incrementó el 10 % en comparación al año 2009, y pese al valor obtenido sigue siendo menor al de América.

GRÁFICO # 12
VALOR EN EXPORTACIONES DE PAÍSES BAJOS



Fuente: Centraal Bureau voor Statistiek
Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento.

TABLA #11
CAMBIOS PORCENTUALES ANUALES DE EXPORTACIÓN

	TODOS LOS PAISES	AMERICA CENTRAL Y SUR	POLONIA	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CHINA
2006	13,4%	29,2%	20,7%	17,9%	18,9%	27,6%
2007	9%	19,1%	29,3%	3,8%	6,2%	10,9%
2008	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2009	-16,5%	-17,2%	-18,1%	-17%	-15,4%	19,1%
2010	20,1%	44,2%	24%	20%	21,2%	17,5%

Fuente: Centraal Bureau voor Statistiek
Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento.

3.3 Acuerdos Comerciales de la Unión Europea

La Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo con el 20% de importaciones y exportaciones mundiales. Desde sus inicios, su elemento esencial ha sido la liberalización del comercio entre sus estados miembros, desde este pensamiento el objetivo de este mercado común es liberalizar ahora el comercio mundial en beneficio de países pobres y ricos

mediante acuerdos bilaterales o regionales (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2011).

A través de los acuerdos comerciales se impulsa el crecimiento mundial y de esta forma, los consumidores disponen de más variedad de productos y la competencia entre los productos locales e importados hace que disminuyan los precios y aumente su calidad. Entre otros beneficios también se encuentra el hecho de que “la liberalización del comercio permite que los productores más eficientes de la UE compitan en condiciones de equidad con sus homólogos de otros países”.

Con el fin de asistir a los países en desarrollo, la Unión Europea ha abierto su mercado a las importaciones y exportaciones incluso sin reciprocidad ya que la desaparición de los obstáculos al comercio ha significado un factor importante en su prosperidad. Al tiempo que eliminaban el pago de aranceles entre sí, unificaron los aranceles que aplicarían a las mercancías importadas por terceros países y de esta forma todos los productos pagan el mismo arancel si entran por el puerto de Génova en Italia, por el de Hamburgo en Alemania o por el de Rotterdam en Países Bajos.

Las normas comerciales en la Unión Europea son multilaterales, pero el comercio en sí es bilateral, pues se desarrolla entre un comprador y un vendedor, entre un exportador y un importador. Por ello, la UE, además de participar en Doha y en anteriores rondas de la Organización Mundial del Comercio OMC, ha creado una red de acuerdos comerciales bilaterales con distintos países y regiones del mundo, tiene por ejemplo acuerdos de asociación y cooperación con los países vecinos de la cuenca mediterránea, con Rusia y con otras repúblicas de la antigua Unión Soviética (COMEX, 2012).

Su política comercial está estrechamente vinculada a su política de desarrollo pues la UE exige el pago de derechos a la mayoría de las importaciones procedentes de los países en desarrollo o les aplica un tipo reducido, con arreglo a su Sistema de Preferencias Generalizadas SPG y va aún más lejos en lo que atañe a los 49 países más pobres del mundo, cuyas exportaciones con excepción de las armas, están exentas del pago de derechos al entrar en la UE.

3.3.1 Procesos de Negociación con CAN

La III cumbre América Latina y el Caribe con la Unión Europea llevada a cabo en Guadalajara, México el 28 de Mayo de 2004 marcó el inicio del desarrollo futuro de las relaciones comerciales entre la Comunidad Andina conformada por Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia y la Unión Europea (CAN, 2011).

Desde 1991 los países andinos se ha beneficiado del acceso preferencial de sus productos a la Unión Europea mediante el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernabilidad SGP otorgado como una forma de contribuir a la lucha contra el problema mundial de las drogas en la subregión andina bajo el principio de responsabilidad compartida. El SGP Droga fue sometido a un proceso de revisión y adecuación en atención a los cuestionamientos surgidos en el marco de la Organización Mundial del Comercio; por ello, la Unión Europea adoptó un nuevo Sistema Generalizado de Preferencias para el período 2006-2015, cuyo reglamento entró en vigencia el 1 de julio de 2005 (CAN, 2011).

Por medio de este nuevo reglamento, los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, se benefician de las preferencias otorgadas mediante el SGP Plus, el cual incorpora dos criterios de elegibilidad: la ratificación e implementación de una serie de instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, drogas y corrupción; y, la calificación como economía vulnerable con base en indicadores previamente definidos.

Entre el 2007 y el 2008 se celebraron tres rondas de negociación entre ambas partes para avanzar hacia un Acuerdo de Asociación con tres pilares: político, cooperación y comercial. Mediante la decisión 667, se define el marco general para las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, en este contexto, el acuerdo que incluye un formato flexible deja a cada uno de los países miembros de la CAN la posibilidad de entrar en la negociación de diferentes temas a diferentes velocidades y plazos, por lo que a partir de la cuarta ronda estas se desarrollaron a nivel bilateral (CAN, 2011).

En Enero del 2009, luego de haber agotado los intentos para una negociación bloque a bloque entre la Unión Europea y la Comunidad Andina (CAN), se anunció el inicio de una nueva modalidad de negociación bajo un esquema multipartes que respete las diferentes velocidades de los participantes en el proceso de negociación, es decir, cada país miembro de la CAN negociaría de acuerdo a sus propios intereses con la Unión Europea (CAN, 2011).

3.3.2 Procesos de negociación con Perú

El 13 de Abril del 2011 representó un gran logro comercial tanto para Perú como para Colombia ya que precisamente en esta fecha en Bruselas, ambas partes firmaron un acuerdo comercial, que fue aprobado por parte del parlamento europeo, con su principal socio comercial que es la Unión Europea (PERU DE GANADORES, 2011).

En este tratado que se prevé entrará en vigor para el segundo trimestre del 2012, se dará una desgravación inmediata de los aranceles para el 99.3 por ciento de las exportaciones peruanas a la Unión Europea, además entre las exportaciones beneficiadas están incluidos el 95 por ciento de los productos agrícolas peruanos como la maracuyá. Además, se dará una desgravación inmediata de los aranceles al 100 por ciento a los bienes industriales las mismas que representan el 99.9% de las líneas arancelarias, se otorgaran preferencias parciales para 89 sub partidas que representan el 0.9 por ciento del universo arancelario y 1.7 por ciento de las exportaciones peruanas a la Unión Europea y se mantendrán exclusiones para el 19.4 por ciento del universo arancelario y 53.1 por ciento del valor exportado al bloque europeo (REVISTA ANDINA, 2011).

La Unión Europea es el segundo destino principal de las exportaciones de Perú, lo cual representó en el 2009 el 15.7 por ciento del total de las exportaciones peruanas, es decir, 4,191 millones de dólares. Por otro lado, las importaciones provenientes de la Unión Europea alcanzaron en el mismo periodo 2,312 millones de dólares, es decir, la balanza comercial a favor de Perú fue de 1,879 millones (GESTION, 2011).

Este acuerdo forma parte de una estrategia comercial integral que busca convertir a Perú en un país exportador, consolidando más mercados para sus productos, desarrollando una oferta exportable competitiva y promoviendo el comercio y la inversión, para brindar mayores oportunidades económicas y mejores niveles de vida. Una vez entrado en vigencia este tratado con la Unión Europea, las exportaciones peruanas al bloque europeo podrían incrementarse entre 30 y 35% (REVISTA ANDINA, 2011).

3.3.3 Procesos de negociación con Ecuador

A diferencia de Colombia y Perú, en el año 2009 el gobierno ecuatoriano se mostró contrario a la firma de cualquier tipo de Tratado de Libre Comercio bilateral entre la Unión Europea y los países andinos. En sus declaraciones, el presidente del Ecuador el economista Rafael Correa indicó que si bien es cierto que Perú y Colombia firmaron un acuerdo de libre mercado como el que ya negociaron con Estados Unidos, Ecuador se opone al alertar sobre un eventual impacto negativo en temas sensibles como compras públicas y propiedad intelectual por lo que indicó que Ecuador no cederá en las negociaciones sobre compras públicas, propiedad intelectual, acceso al mercado agrícola y competencia (SPANISH PEOPLE DAILY, 2012).

En el año 2010, después de analizar la situación de las consecuencias que traería al país la no negociación con el mercado de la Unión Europea, el subsecretario de Comercio Exterior, Byron Valarezo, informó que una comisión ecuatoriana se trasladaría a Bruselas, para definir los parámetros de una posible negociación con la Unión Europea después de haber resuelto el litigio bananero por el que Ecuador se retiró de las negociaciones en bloque (DIARIO EL UNIVERSO, 2010).

Pese a que Ecuador había mostrado su intención de volver a las rondas de negociación con el bloque de la Unión Europea, el 07 de Octubre del 2010 las negociaciones entre ambas partes se pospusieron en Bruselas por tiempo indefinido debido a las divergencias dadas en servicios y compras públicas ya que la UE solicita mayor apertura de Quito para la participación de empresas europeas en los denominados sectores estratégicos y aunque no hay fecha para

volver a reunirse, las partes se comprometieron a seguir intercambiando información (DIARIO EL COMERCIO, 2011).

En Mayo del 2011, La Unión Europea remitió una carta al gobierno en la que detalla algunas inquietudes acerca de la propuesta para reanudar las negociaciones de un acuerdo comercial; esta información fue proporcionada por la ministra coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, quien indicó que existen dudas posteriores a la documentación enviada por el país en Enero del 2011 y que para aclarar los temas planteados viajará a Bruselas en el mes de Julio (DIARIO EL COMERCIO, 2011).

El canciller Ricardo Patiño, explicó que una de las inquietudes gira en torno al tema de compras públicas ya que el país aceptaría que las empresas europeas participen en las licitaciones del Estado, pero las nacionales tendrían ventaja con un precio superior al 30% mientras que la UE propone participar como cualquier otro oferente (DIARIO EL COMERCIO, 2011).

En julio del 2011, el negociador ecuatoriano en las conversaciones para un acuerdo comercial con la Unión Europea, Méntor Villagómez, informó que los diálogos con este bloque se retomarán en septiembre, después de los meses de verano europeo ya que este periodo es sagrado para ellos pese a que Ecuador había contemplado que las negociaciones se realicen el 18 y 19 de julio del 2011. Además, el funcionario señaló que luego del viaje de la ministra Coordinadora de la Producción, Nathalie Cely, a Europa, en mayo, se dejó en claro el interés político por llegar a un acuerdo comercial (DIARIO EL COMERCIO, 2011).

La razón por la que Ecuador se alejó de las negociaciones en bloque se debió a que primero se resolvería un problema contencioso del banano en la Organización Mundial del Comercio por lo que lleva una desventaja de 6 meses con Perú en negociaciones con la Unión Europea. Otra desventaja para Ecuador con respecto a Perú es que el Presidente Alan García fue uno de los principales alentadores del cierre de esta negociación mientras que Ecuador aún continúa en negociaciones con este bloque económico (REVISTA EL CONFIRMADO, 2011).

El 22 de Marzo del 2012, El Canciller Ricardo Patiño indicó que Ecuador ha ofrecido a la Unión Europea negociar un tratado de inversiones que dé garantías a sus empresas, como forma de responder a las preocupaciones de Bruselas y avanzar al tiempo en un acuerdo comercial, indicó también que Ecuador está dispuesto a negociar siempre y cuando se respete su marco constitucional ya que la nueva constitución del 2008, prohíbe que las disputas comerciales entre Ecuador e inversores extranjeros se diriman a instancias de arbitraje fuera de América Latina por lo que se excluiría al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones CIADI, un ente del Banco Mundial con sede en Washington, a donde llegan la mayoría de los conflictos comerciales mundiales (PROECUADOR, 2011).

Lo que Ecuador propone es un tratado de inversiones que se negociará de forma paralela o posterior a las conversaciones sobre el acuerdo comercial, esto se lo hará con el fin de contestar a la desprotección que el bloque Europeo siente con respecto a inversión (PROECUADOR, 2011).

3.4 Requisitos generales del mercado europeo

Factura Comercial

La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador, por su parte, el exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador ya que contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana (EXPORT HELP DESK, 2011).

Pese a que incluye algunos datos que son específicos de las operaciones de importación y exportación, es parecida a una factura corriente de venta. En general, se incluyen los siguientes datos mínimos: Identificación del exportador y el importador, es decir, nombre y dirección, fecha de expedición, número de factura, descripción de las mercancías (denominación, calidad), unidad de medida, cantidad de mercancías, valor unitario, valor total, valor facturado total y moneda de pago, además debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado miembro importador, condiciones de

pago (modo y fecha de pago, descuentos, Condiciones de entrega según el correspondiente incoterm y medio de transporte (EXPORT HELP DESK, 2011)).

Cabe indicar que no se exige un formato específico ya que la factura comercial debe expedirla el exportador según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Puede presentarse en cualquier idioma, pero se recomienda su traducción al inglés (EXPORT HELP DESK, 2011).

Declaración de importación o documento único administrativo DUA

Según el código aduanero comunitario, todas las mercancías importadas en la Unión Europea deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro del que se trate mediante el Documento Único Administrativo DUA que es el documento común para efectuar la declaración de importación en todos los Estados miembros; esta declaración debe presentarse en una de las lenguas oficiales de la Unión Europea aceptada por las autoridades aduaneras del Estado miembro en el que se lleven a cabo las formalidades. Este documento puede presentarse de 2 formas: a través de un sistema informatizado conectado a las autoridades aduaneras o en las oficinas de aduanas designadas (EXPORT HELP DESK, 2011).

Los principales datos que deben declararse son: identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.), Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito), datos de identificación de las mercancías (código TARIC, peso, unidades), localización y embalaje, datos de los medios de transporte, país de origen, país de exportación y país de destino, Información comercial y financiera (incoterms, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro), lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.), declaración y modo de pago de los impuestos a la importación derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales (EXPORT HELP DESK, 2011).

El DUA consta de ocho ejemplares donde el operador debe completar todas o una parte de las hojas en función del tipo de operación ya que en las importaciones se utilizan en general tres ejemplares: uno queda en poder de las autoridades del Estado miembro en el que se formalizan los trámites de entrada, el segundo va al Estado miembro de destino a efectos estadísticos y el tercero se entrega al destinatario una vez sellado por la autoridad aduanera.

Dentro de los documentos asociados al DUA según la operación y el carácter de las mercancías importadas, deben presentarse con el DUA algunos documentos. Los más importantes son: prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias, certificado de la naturaleza específica del producto, documento de transporte, factura comercial, declaración del valor en aduana, Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria), licencias de importación, documento de vigilancia de la Comunidad Europea, certificado CITES, documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario, documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales y documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA (EXPORT HELP DESK, 2011).

Declaración del valor en aduana

Según el código aduanero, es un documento que se debe presentar a las autoridades aduaneras cuando el valor de las mercancías importadas excede los 10 000 euros y debe ir junto con el Documento único Administrativo conocido como DUA. La finalidad principal de este requisito es establecer el valor de la transacción para fijar el valor en aduana, es decir la base imponible sobre el que se aplican los derechos arancelarios (EXPORT HELP DESK, 2011).

El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costes tales como: valor en factura, transporte y seguro, hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción que es el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas, en algunos casos el valor de transacción de las mercancías importadas puede estar sujeto a un ajuste

que implique incrementos o deducciones. Por ejemplo: pueden añadirse al precio, comisiones o cánones, debe deducirse el transporte interno, es decir, desde el punto de entrada hasta el destino final en el territorio aduanero comunitario (EXPORT HELP DESK, 2011).

Por su parte, las autoridades aduaneras pueden exonerar total o parcialmente la presentación de la declaración del valor en aduana cuando: el valor de las mercancías importadas no sea superior a 10.000 euros por envío, siempre que no se trate de envíos fraccionados o múltiples expedidos por un mismo remitente al mismo destinatario, se trate de importaciones que no tengan carácter comercial, o la presentación de los elementos de que se trate no sea necesaria para la aplicación del Arancel Aduanero de las Comunidades Europeas o cuando los derechos de aduana establecidos en el arancel no deban percibirse por la aplicación de una normativa aduanera específica.

Documentos de transporte

En función de los medios de transporte utilizados, es necesario complementar ciertos documentos para despachar las mercancías debiendo presentar los mismos a las autoridades aduaneras del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación y se presentan a continuación (EXPORT HELP DESK, 2011).

El conocimiento de embarque (B/L) es un documento que la compañía naviera expide al cargador, mediante el cual reconoce que las mercancías se han embarcado. Sirve como recibo de las mercancías por parte del transportista, que queda obligado a entregarlas al destinatario, en este documento se menciona los datos de las mercancías, el buque y el puerto de destino, acredita el contrato del medio de transporte y la titularidad de las mercancías, lo cual significa que el portador de este documento es el titular de las mismas. Puede ser un documento negociable y hay varios tipos de conocimiento de embarque: Los conocimientos de embarque limpios atestiguan que las mercancías se han recibido en buenas condiciones aparentes y los conocimientos de embarque con reservas indican que las mercancías están dañadas o en mal estado. En tal caso, la entidad financiera

puede negarse a aceptar los documentos del remitente. El conocimiento de embarque FIATA es un documento creado por la *Federación Internacional de Asociaciones de Transitarios y Asimilados* FIATA para el transporte multimodal o combinado y es negociable (EXPORT HELP DESK, 2011).

La carta de porte es un documento en el que constan los datos del transporte internacional de mercancías por carretera, establecido por el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera de 1956 el cual permite que el remitente tenga las mercancías a su disposición durante el transporte; debe emitirse por cuádruplicado y estar firmado por el remitente y el transportista. El primer ejemplar es para el remitente, el segundo queda en posesión del transportista, el tercero acompaña a las mercancías y se entrega al destinatario y el cuarto debe ser devuelto al remitente una vez firmado y sellado por el destinatario. Normalmente se emite un CMR para cada vehículo, la carta CMR no constituye un título de propiedad, por lo tanto no es negociable (COMEX, 2012).

El conocimiento de embarque aéreo o carta de porte aéreo es un documento que acredita el contrato de transporte entre el remitente y la compañía aérea. Lo emite el agente del transportista y se rige por el Convenio de Varsovia para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional. Puede utilizarse un solo conocimiento aéreo para varios envíos de mercancías, consta de tres ejemplares originales y varias copias. Por su parte, cada uno de los interesados (remitente, destinatario y transportista) conserva un original. Las copias pueden requerirse en el aeropuerto de salida o en el de destino para la entrega y, en algunos casos, para otros transportistas. El conocimiento aéreo acredita el contrato de transporte y la recepción de las mercancías (COMEX, 2012).

El conocimiento aéreo normalizado es un tipo específico de conocimiento que utilizan todas las compañías pertenecientes a la Asociación de Transporte Aéreo Internacional IATA y que reúne las características acordadas al Convenio de Varsovia en un formato normalizado (COMEX, 2012).

La carta de porte por ferrocarril CIM es un documento necesario para el transporte de mercancías por este medio, se rige por el Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril de 1980. En esta carta, el transportista lo emite por quintuplicado, el original acompaña a las mercancías, una copia se entrega al remitente y las otras tres las conserva el transportista a efectos internos y equivale al contrato de transporte por ferrocarril.

Los cuadernos ATA *Admission Temporaire* de admisión temporal, son documentos aduaneros internacionales que expiden las Cámaras de Comercio de la mayoría de los países industrializados para permitir la importación temporal de mercancías con exención de derechos de aduana y gravámenes y pueden emitirse para las categorías de mercancías tales como: muestras comerciales, material profesional y artículos para presentación o uso en ferias comerciales, demostraciones, exposiciones y similares (COMEX, 2012).

Mediante el convenio de tránsito aduanero, los cuadernos TIR son documentos de tránsito aduanero para el transporte internacional de mercancías que se efectúan, al menos una parte, por carretera, permiten el transporte de mercancías mediante el procedimiento TIR, este sistema requiere que las mercancías vayan en vehículos o contenedores seguros, que todos los derechos y gravámenes exigibles en el viaje estén cubiertos por una garantía con validez internacional, que las mercancías vayan acompañadas de un cuaderno TIR y que se apliquen en el país de salida unas medidas de control aduanero aceptadas por los países de tránsito y de destino (COMEX, 2012).

Seguro de transporte

El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza, es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a riesgos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a riesgos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo. El seguro de mercancías es distinto del seguro de responsabilidad civil del transportista ya que en el contrato de seguro de transporte se dejan a discreción del titular los riesgos cubiertos, la compensación o la indemnización. El seguro de responsabilidad del transportista, por su parte, está regulado por otras disposiciones; en función del medio de transporte, la indemnización viene limitada por el peso y el valor de la mercancía, y sólo entra en juego cuando el transportista no sea responsable del siniestro. Al efectuar el despacho de aduana, el justificante del seguro sólo se exige cuando en la factura comercial no aparecen los datos de la prima pagada para asegurar la mercancía (EXPORT HELP DESK, 2011).

El alcance normal de la responsabilidad del transportista está establecido en los convenios internacionales de: transporte por carretera, el transporte internacional de mercancías por carretera se rige por el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera CMR, firmado en Ginebra en 1956, con arreglo a este Convenio, el transportista por carretera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados a las mercancías si prueba que obedecen a vicio propio de la mercancía; fuerza mayor; una falta imputable al cargador o al destinatario. Cabe indicar que no existe ninguna norma de la Unión Europea sobre indemnizaciones relacionadas con el transporte de mercancías por carretera.

En lo que respecta al transporte internacional por ferrocarril, este está regulado en el Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril, Convenio CIM, firmado en Berna en 1980. La compañía ferroviaria no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a vicio propio de la mercancía; fuerza mayor; una falta imputable al cargador o al destinatario. No existe

actualmente ninguna norma de la Unión Europea que regule las compensaciones en este medio de transporte, la indemnización suele limitarse a un importe máximo por kilo bruto perdido o dañado. Lo que cabe concluir de este sistema es que, en la mayoría de los casos, es muy poco probable que la compensación obtenida por la compañía equivalga al valor de las mercancías (EXPORT HELP DESK, 2011).

Por su parte el transporte marítimo regido por el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque de 1968, conocido como reglas de La Haya o Convenio de Bruselas, establece las responsabilidades del transportista que efectúa un transporte marítimo internacional de mercancías. La compañía naviera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a vicios propios de la mercancía y pérdida de peso durante el transporte; negligencia o falta por parte de la tripulación; incendio; no estar el buque condiciones de navegabilidad; fuerza mayor; huelgas o cierres patronales; negligencia del cargador; defectos ocultos a bordo, no descubiertos en el ejercicio de una inspección rigurosa; salvamento o tentativa de salvamento de vidas o bienes en el mar (INFOMIPYME, 2012).

Hasta el año 2012, no existe una armonización de las compensaciones en la Unión Europea ya que normalmente, está limitada a una cierta cantidad por kilo de mercancías perdidas o dañadas. Este sistema plantea problemas análogos a los del ferrocarril, y el exportador está expuesto a perder gran parte del valor de las mercancías. Para el transporte aéreo regido por el Convenio de Varsovia de 1929 y el Protocolo de Montreal de 1975, el transportista aéreo no es responsable de los daños o pérdidas de mercancías si se demuestra que tanto él como sus comisionados han tomado todas las medidas necesarias para evitar el daño o les ha sido imposible tomarlas: el daño proviene de una falta de pilotaje, conducción de la aeronave o navegación; la parte lesionada ha sido causante del daño o ha contribuido al mismo (INFOMIPYME, 2012).

No existe una norma europea sobre indemnización a la parte lesionada, normalmente, está limitada a una cierta cantidad por kilo bruto de

mercancías perdidas o dañadas. En el momento de aceptar la mercancía, el transportista puede establecer condiciones específicas las mismas que deben establecerse en la carta de porte aéreo que tiene valor probatorio. Las compañías aéreas pueden negarse a aceptar bultos dudosos o no correspondientes a la carta de porte.

Lista de carga

La lista de carga conocida como *packing list* por sus siglas en inglés es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y a los documentos de transporte. Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto tales como peso, dimensiones e instrucciones de manipulación, es necesaria para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante (EXPORT HELPDESKTOP, 2012).

Generalmente incluye los siguientes datos: datos del exportador, el importador y la empresa de transporte, fecha de expedición, número de la factura de transporte, tipo de embalaje (bidón, jaula, cartón, caja, tonel, bolsa, etc.), número de bultos, contenido de cada bulto (descripción de las mercancías y número de artículos en cada bulto), marcas y numeración, peso neto, peso bruto y dimensiones de los bultos, además, no se exige un formato específico. La lista de bultos debe ser confeccionada por el exportador según la práctica comercial habitual, debiendo presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Puede presentarse en cualquier lengua, pero se recomienda una traducción al inglés (EXPORT HELPDESKTOP, 2012).

3.4.1 Tratamiento de las importaciones

La regulación comercial en Países Bajos, como estado miembro de la Unión Europea, sigue las directrices marcadas por la normativa comunitaria. La importación de mercancía proveniente de los restantes miembros de la zona euro o mercancías procedentes de terceros países que se encuentran en libre práctica, no está sujeta a ningún tipo de restricción cuantitativa ni a

licencias de importación así como tampoco lo está la expedición de mercancías neerlandesas a los estados miembros de la UE (NIMD, 2012).

En lo que respecta a productos importados de países en desarrollo, la Unión Europea exige ciertas medidas destinadas a proteger la salud pública, el medio ambiente, y los intereses del consumidor; además, en lo referente a productos agrarios se efectúa en régimen de libertad comercial, es decir, únicamente se exige la presentación de un certificado de importación para despachar a libre práctica determinados productos, conforme a la normativa comunitaria del sector agrario correspondiente, generalmente la tramitación de las importaciones procedentes de países no miembros se efectúa de manera electrónica a través del sistema informatizado SAGITTA, al que debe acceder el importador (NIMD, 2012).

Las importaciones en la Unión Europea se basan esencialmente en 2 principios: el Principio de no discriminación que indica que las mercancías legalmente importadas no pueden recibir, debido a su origen, un tratamiento diferente del otorgado a los productos nacionales del mismo tipo, salvo determinadas excepciones y por otro lado el principio de reconocimiento mutuo, según el cual, todo producto fabricado y comercializado legalmente con arreglo a la normativa de un Estado miembro debe admitirse, en principio, en el mercado de cualquier otro Estado miembro (EXPORT HELPDESK, 2012).

Régimen comercial aplicable a la importación

La UE, como miembro de la Organización Mundial de Comercio OMC, basa su régimen común de importación en el principio de libertad comercial. Esto quiere decir que la UE preconiza políticas comerciales liberales, que faciliten la circulación de mercancías y servicios a través de sus fronteras, aplicando los principios de consolidación arancelaria y no discriminación entre socios comerciales. No obstante, esta norma general admite algunas excepciones en caso de que la UE aplique instrumentos de defensa comercial, creados después de que en una serie de acuerdos de la OMC se reconociera el derecho de sus miembros a reprimir las prácticas comerciales desleales. Los instrumentos creados por la UE son los siguientes:

Medidas de vigilancia, que no son instrumentos de restricción de las importaciones, sino más bien un sistema de licencias de importación obligatorias que las autoridades de los estados miembros expiden con fines de control. Se aplican principalmente a determinados productos agrícolas, textiles y siderúrgicos (EXPORT HELPDESK, 2012).

Límites cuantitativos a las importaciones de una serie de productos procedentes de determinados terceros países a fin de proteger a los productores europeos frente al peligro que suponen las importaciones masivas a precios muy bajos. Medidas de salvaguardia aplicadas individualmente a las importaciones que perjudiquen o amenacen a la industria de la UE, consisten en la restricción temporal y urgente de determinadas importaciones. El procedimiento para imponerlas puede empezar en instancias de un Estado miembro o por iniciativa propia de la Comisión Europea, la industria no puede solicitarlas directamente. En cualquier caso, deben siempre respetar el acuerdo sobre salvaguardias de la OMC (EXPORT HELPDESK, 2012).

Seguridad alimentaria

La normativa europea sobre seguridad alimentaria pretende ante todo garantizar un alto grado de protección de la salud humana y de los intereses de los consumidores en relación con los alimentos. Las normas europeas sobre alimentación animal tienen por objeto proteger la salud humana y animal y, hasta cierto punto, también el medio ambiente. El Reglamento del Parlamento Europeo establece los principios y requisitos generales de la legislación alimentaria y contempla todas las fases de la cadena de producción y la distribución de alimentos y piensos. Los importadores de estos productos tienen la obligación de identificar y registrar la procedencia del producto en el país de origen para cumplir los requisitos de trazabilidad. Por su parte, La Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria AESA ofrece a la Comisión Europea asesoramiento científico independiente sobre todos los aspectos relacionados directa o indirectamente con la seguridad alimentaria, se trata de una entidad jurídica propia e independiente de las demás instituciones europeas (FUNDACION ANTAMA, 2012).

Condiciones generales de importaciones de alimentos

De acuerdo a los principios y requisitos generales de la Seguridad Alimentaria establecidos en el Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo, las condiciones generales son medidas en relación con la presencia de residuos, plaguicidas, medicamentos veterinarios y contaminantes en los alimentos, disposiciones especiales sobre alimentos genéticamente modificados, bioproteínas y nuevos alimentos, normas especiales sobre determinados grupos de alimentos tales como aguas minerales, cacao, ultracongelados y alimentos destinados a satisfacer las necesidades nutricionales específicas de grupos concretos de población (por ejemplo, lactantes y niños de corta edad, requisitos concretos de comercialización y etiquetado de materias primas para la alimentación animal, piensos compuestos y alimentos para animales destinados a objetivos de nutrición específicos (EUROPEAN COMMISSION, 2012).

Estas medidas garantizan que si en el territorio de un tercer país surge o se propaga un problema que pueda suponer un riesgo grave para la salud humana, la sanidad animal o el medio ambiente, la Comisión Europea puede adoptar de inmediato, en función de la gravedad de la situación, medidas específicas de protección, imponiendo condiciones especiales o suspendiendo la importación de productos procedentes de la totalidad o de una parte del territorio de que se trate (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2012).

3.4.2 Despacho de aduanas

La nomenclatura combinada conocida por sus siglas como NC es el sistema de codificación que utiliza la UE para clasificar productos con el fin de aplicar el Arancel Aduanero Común y obtener las estadísticas comerciales internacionales e intracomunitarias, es un sistema basado en códigos de ocho dígitos, correspondientes a los de la nomenclatura del SA con posibles subdivisiones propias de la UE (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2012).

En efectos aduaneros, Países Bajos forma parte de los 27 estados miembros de la UE que constituyen un único territorio, esto significa que la UE es una Unión Aduanera donde no existen barreras arancelarias entre los

Estados miembros, quienes aplican un Arancel Aduanero Común a los productos importados. Es más, una vez pagados los derechos de aduana y verificado el cumplimiento de los requisitos de importación, los productos importados pueden circular libremente por el resto de la UE sin necesidad de ulteriores controles aduaneros, cabe recalcar que El territorio aduanero de la Comunidad incluye las aguas territoriales, las aguas marítimas interiores y el espacio aéreo de los Estados miembros, excepto las aguas territoriales, las aguas marítimas interiores y el espacio aéreo de los territorios que no forman parte del territorio aduanero comunitario (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2012).

3.4.3 Documentación necesaria

Se dice que las mercancías se despachan a libre práctica cuando han cumplido los requisitos relativos a la importación de productos en la UE tales como el pago de los derechos de aduana y aplicación de las medidas comerciales no arancelaria. Una vez que se han pagado no sólo los derechos arancelarios, sino también los impuestos indirectos que gravan el consumo interior (el impuesto sobre el valor añadido IVA y los impuestos especiales que correspondan), las mercancías se consideran despachadas a consumo, pues han cumplido las condiciones establecidas para su consumo en el Estado miembro de destino (PORTAL DE LA UNION EUROPEA, 2012).

3.4.4 Formas de pago **Pago Anticipado**

El pago de la importación se hace con anterioridad al embarque de la mercancía, es decir el exportador primero recibe el pago y después procede al despacho de la mercancía. No existe la seguridad de que el vendedor le embarque lo solicitado, es decir hay un riesgo para el comprador, por lo que sólo se basa en la confianza que el importador le tenga a su vendedor. Esta clase de pago no se trata de una cobranza directa, si no de una importación directa prepagada (PROECUADOR, 2012).

A través de cobranzas

El exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que sí le cancelará el valor de su embarque, por lo cual el que corre el mayor riesgo es el vendedor, estas cobranzas pueden ser: Directa, es decir importador y exportador solamente; a través de un representante del exportador, el cual canalizará toda la documentación en la ciudad o país del importador o a través de un banco; es decir, con una carta de crédito irrevocable y confirmada (BCE, 2012).

A través de carta de crédito irrevocable y confirmada

El pago debe hacerse mediante el compromiso del importador, comprador, a través de su banco emisor y un banco en el país del exportador denominado banco corresponsal. El pago al exportador lo efectúa el banco confirmante que generalmente es el mismo banco corresponsal, siempre y cuando el beneficiario del crédito o exportador cumpla con los requisitos solicitados en el crédito (BCE, 2012).

Además, dependiendo de las habilidades del negociador, se pueden negociar las formas de pago antes mencionadas de manera que el pago al exterior sea a plazos, es decir se ha estipulado cierta cantidad de días, contados generalmente a partir de la fecha de embarque.

A consignación

Una consignación es el traspaso de la posesión de mercancías de su dueño, llamado comitente o consignador, a otra persona, denominada comisionista o consignatario, que se convierte en un agente de aquel a los fines de vender mercancías. La consignación es una entrega en depósito, y las relaciones que se establecen entre el consignador y el consignatario corresponden a las que en derecho mercantil se estudian como depósito y agencia, es decir, cuando las condiciones de pago de la negociación internacional se estipulan en función de las cantidades realmente vendidas en el país de destino (BCE, 2012).

Arancelarios

Sistema de preferencias generalizadas SGP

Desde 1971, la comunidad Europea CE otorga preferencias comerciales a los países en desarrollo en el marco de su Sistema de Preferencias Arancelarias generalizadas SPG. Se conoce que son en total 176 países y territorios en desarrollo que disfrutan de este acceso preferencial al mercado de la UE con aranceles reducidos para sus productos. Este sistema de preferencias generalizadas se aplica por periodos de 3 años a través de un reglamento, es decir, la última cuenta desde el 1 de enero 2009 hasta el 31 de diciembre 2011 (EEAS EUROPA, 2012).

El esquema del SGP de la CE contiene tres regímenes distintos. En primer lugar, todos los países admisibles se benefician del régimen general. En segundo lugar, un régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza que proporciona beneficios adicionales a los países que aplican normas internacionales relativas al desarrollo sostenible y la gobernanza, en tercer lugar, la iniciativa Todo Menos Armas otorga a los países menos adelantados PMA acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados de las CE (EEAS EUROPA, 2012).

En virtud del régimen general, los productos se clasifican como sensibles o no sensibles para la economía de las CE. La mayor parte de los productos agrícolas figuran como sensibles, entre los productos sensibles no agrícolas se registran los textiles, las prendas de vestir, las alfombras y el calzado. En el SGP se prevé la exclusión de un país beneficiario sobre la base de su grado de desarrollo, es decir, si está clasificado por el Banco Mundial como país de ingreso alto y si ha alcanzado cierto nivel de diversificación de sus exportaciones a las CE en el marco del SGP conforme al criterio establecido en el Reglamento.

Al año 2012, las exportaciones ecuatorianas se benefician del SGP al que tan solo pueden acceder 16 países. Estos países han sido calificados para recibir estas preferencias adicionales por que cumplen una serie de criterios tales como el ser considerados vulnerables en términos de su tamaño o por la poca diversificación de sus exportaciones, así como haber suscrito e implementado 27

convenciones internacionales en materia de derechos humanos, condiciones laborales, desarrollo sostenible y gobernanza, entre otras. Según datos obtenidos de la dirección de inteligencia comercial e inversiones, el arancel cobrado por Países Bajos a la partida arancelaria 200980 correspondiente a jugo de maracuyá es del 5,69% (EEAS EUROPA, 2012).

3.4.5 Requisitos para arancelarios Sanitarios/ fitosanitarios

Para prevenir todo riesgo para la alimentación humana y animal y garantizar la salud y calidad de los cultivos, la Unión Europea presta especial atención a la protección de las plantas y de los vegetales. Para ello, se controla la circulación de los vegetales dentro de la Unión o procedentes de terceros países, con el fin de luchar contra la aparición y difusión de organismos nocivos (OMC, 2012).

La UE vela por que los productos fitosanitarios no perjudiquen a la salud o al medio ambiente mediante un sistema de autorización que establece límites máximos de residuos en los vegetales. La institución encargada de mejorar la seguridad alimentaria y garantizar el nivel elevado de protección al consumidor, medio ambiente y salud pública es la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria conocida como EFSA. En materia de normas sanitarias y fitosanitarias, los controles se realizan mediante muestreo y análisis; por medio del control de la composición de los productos las sustancias y las fuentes de proteínas (OMC, 2012).

Salud Pública

Con arreglo a los Tratados europeos, la UE tiene el deber de garantizar un alto nivel de protección de la salud humana por lo que la normativa de salud pública recoge las medidas adoptadas por los Estados miembros a fin de hacer frente a las principales amenazas a la salud, como por ejemplo vigila y controla las enfermedades transmisibles como el síndrome respiratorio agudo severo SRAS y la gripe pandémica para impedir su propagación y medidas de control de los problemas de salud relacionados con hábitos de vida poco saludables,

como el tabaquismo y/o el consumo de drogas y otras sustancias psicotrópicas (TRADE EUROPA, 2012).

Medidas Fitosanitarias

Las medidas fitosanitarias tienen como principal objetivo evitar la introducción y la propagación de plagas y organismos nocivos para las plantas o productos vegetales en toda la UE. La Directiva del Consejo Europeo establece la normativa básica en este ámbito basada en los principios de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria CIPF, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (TRADE EUROPA, 2012).

Las importaciones de plantas y productos vegetales deben cumplir una serie de medidas fitosanitarias que requieren, fundamentalmente, que los productos vayan acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador, se sometan a inspecciones en el correspondiente puesto de inspección fronterizo del punto de entrada en la UE, sean importados o se importen en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un Estado miembro y se notifiquen a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada (TRADE EUROPA, 2012).

Cuando los envíos de plantas o productos vegetales originarios de terceros países puedan suponer un riesgo para el territorio de la UE, los Estados miembros pueden adoptar medidas provisionales de emergencia. Además de estas disposiciones, la comercialización de semillas y material de reproducción vegetativa en el mercado de la UE está sujeta al cumplimiento de una serie de requisitos que garantizan que estos productos cumplen los criterios de sanidad y calidad. La normativa europea establece requisitos específicos para plantas oleaginosas y textiles, cereales, hortalizas, patatas de siembra, semillas de remolacha, vides, plantones de frutal, plantas forrajeras, plantas ornamentales y bosques (TRADE EUROPA, 2012).

La normativa europea también contempla un sistema de protección de las obtenciones vegetales, gracias al cual al obtentor de una variedad vegetal se le

garantiza un derecho único de propiedad intelectual válido en toda la UE. La Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales, con sede en Angers, Francia, es la responsable.

3.4.6 Requisitos Técnicos

Normalización técnica

El principal objetivo de la armonización técnica a escala de la UE es eliminar las barreras derivadas de la divergencia de normas en sus estados miembros. En virtud de la resolución del 7 de mayo de 1985, el consejo estableció un nuevo enfoque en materia de armonización y de normalización con tres objetivos principales: definir las reglas generales aplicables a sectores o a familias de productos (exigencias esenciales obligatorias) y los tipos de riesgos, establecer procedimientos adecuados de evaluación de la conformidad e introducir el marcado CE (TRADE EUROPA, 2012).

Las directivas del nuevo enfoque establecen requisitos generales de seguridad y de salud, junto con especificaciones que garantizan la presencia de dichos requisitos en las normas aplicables a cada producto mientras que las directivas de enfoque global establecen los principios que orientan las políticas comunitarias sobre procedimientos de evaluación de la conformidad :sistema de ensayo y certificación, responsabilidades en la materia y, en su caso, laboratorios de pruebas acreditados (COMISIÓN EUROPEA, 2012).

Este régimen permite evitar los largos procedimientos propios de la armonización mediante legislación específica por producto, extremadamente técnica y de difícil aplicación, denominadas Directivas de Antiguo Enfoque. No obstante, algunos grupos de productos aún están regulados por estas Directivas de Antiguo Enfoque: alimentos, vehículos de motor, sustancias y productos químicos, detergentes, y productos farmacéuticos (COMISIÓN EUROPEA, 2012).

Principios del nuevo enfoque

Las directivas de armonización se limitan a los requisitos esenciales que deben cumplir los productos comercializados en la UE en materia de salud, seguridad, protección del consumidor y del medio ambiente.

Las especificaciones técnicas que deben reunir los productos para cumplir los requisitos esenciales pueden definirse en las normas armonizadas que establecen tres organismos independientes: el Comité Europeo de Normalización CEN y el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica CENELEC (COMISIÓN EUROPEA, 2012).

Para los fabricantes, la aplicación de las normas armonizadas o no, reviste carácter voluntario. Ahora bien, los productos que cumplen las normas armonizadas gozan de una presunción de conformidad con los requisitos esenciales correspondientes. Cada estado miembro designa organismos notificados que se ocupan de los procedimientos de evaluación de la conformidad cuando se requiere la intervención de un tercero (OMC, 2012).

3.4.7 Empaque, embalaje y etiquetado

Cuando se habla de exportación, precisamente de embalaje y unidad de carga, es preciso tomar en cuenta aspectos y factores físicos como el transporte, protecciones, medidas, decoración, rotulación, sistemas de manejo y manipulación, unidades de venta y su presentación (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Las medidas tanto del producto como de su embalaje son vitales para el aprovechamiento de los medios de transporte, además de las propias limitaciones del producto. Por su parte, la rotulación de los embalajes es el procedimiento más eficaz para conseguir que las mercancías lleguen a su destino sin demoras y sin peligro de pérdidas. Los sistemas y medios de manejo harán más seguros todos los transbordos, cargas y descargas en puertos, en camiones, etc. Las uniones de venta escogidos por la dirección o los clientes en el extranjero implicaran siempre medios de envasado y, consecuentemente, medios de embalaje más racionales y modernos (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Según la Agencia española de cooperación Internacional, la filosofía de la exportación se basa en exportar bien es exportar con éxito y se indica que la calidad de salida debe ser la calidad de llegada y que esto solo se conseguirá con un embalaje adecuado al producto, al medio de transporte y a un precio razonable (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Para exportar bien hay que embalar bien por lo que es necesario conocer las diferencias técnicas entre envase y embalaje. El envase es un recipiente donde se conserva y transporta cierta mercancía, se puede envasar los productos que no son continuos, es decir que, se pueden dividir en partes, se envasan 200 gramos de azúcar. El embalaje, en contraposición a lo mencionado anteriormente, se embalan aquellas cosas que no se pueden dividir, por lo que se considera que es una unidad mayor indivisible, también se indica que es una caja o cubierta con que se resguardan los objetos que se han de transportar (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Envases y Embalaje

Los envases y embalajes comercializados en la UE deben respetar requisitos generales para la protección del medio ambiente y disposiciones específicas para la protección de la salud de los consumidores como por ejemplo: el reciclado de los materiales y la prevención de los residuos de envases, los tamaños, cantidades y capacidades nominales, la composición y los componentes de los materiales destinados a entrar en contacto con los alimentos (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Por tanto, estos productos están sujetos a los requisitos generales sobre envases y residuos de envases establecidos por la Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, a las disposiciones específicas sobre las medidas de los envases y embalajes establecidas en la directiva del Consejo y a las disposiciones especiales sobre los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con los alimentos, contempladas en el Reglamento del Parlamento Europeo y del consejo LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Además, las importaciones de embalajes de madera y de otros productos vegetales también pueden estar sujetas a medidas fitosanitarias contempladas en

la directiva 2000/29/CE del Consejo. De acuerdo, con las disposiciones establecidas en la directiva 2004/102/CE de la comisión, los embalajes de madera de todo tipo como: cajones, cajas, jaulas, tambores, paletas, paletas-cajón y demás maderos de estibar, collarines para paletas, deben someterse a alguno de los tratamientos que se especifican en el anexo I de la publicación n° 15 de las Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias de la FAO y exhibir la marca que se contempla en el anexo II Comisión Europea, Salud y Consumidores (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

En lo que respecta al envasado para envío al mercado internacional, normalmente se utilizan tambores metálicos de 55 galones, con bolsas plásticas dobles interiores. El peso neto de un tambor con jugo simple es de 200 kilos y con concentrado de 50° Brix de 230 kilos. El producto se envía congelado a una temperatura de aproximadamente -18° C. Es importante conocer que la calidad del concentrado de maracuyá se basa en la pureza, apariencia, aroma y dulzura la cual es medida en grados Brix con la ayuda de un refractómetro (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Etiquetado

Requisitos de etiquetado

En la Unión Europea existen normas sobre el etiquetado de los productos alimentarios que permiten que los consumidores europeos dispongan de información pormenorizada sobre los ingredientes y la composición de estos productos. El etiquetado ayuda a los consumidores a ser conscientes de lo que eligen cuando compran los productos alimentarios (COMISION EUROPEA, 2012)

Los productos comercializados en la UE deben cumplir con los requisitos sobre etiquetado destinados a garantizar la protección de los consumidores, dichos requisitos pretenden asegurar un elevado nivel de protección de la salud, la seguridad y los intereses de los consumidores, proporcionándoles información completa sobre el producto como: contenido, composición, utilización segura, precauciones especiales e informaciones específicas, por su parte, la legislación de la UE establece normas obligatorias de etiquetado para ciertos sectores, como por ejemplo: alimentación, electrodomésticos, calzado y textiles.

Etiqueta ecológica europea

La etiqueta ecológica europea, cuyo símbolo es una flor, es un sistema de carácter voluntario que puede aplicarse a productos que contribuyan significativamente a la mejora de aspectos esenciales de medio ambiente y proporcionen al consumidor una idea clara y precisa sobre el impacto ambiental del producto. El Reglamento n° 66/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo establece los requisitos básicos para la concesión de la etiqueta ecológica (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

Los criterios en materia de etiqueta ecológica están regulados específicamente por grupos de productos: textiles, calzado, productos de limpieza, electrodomésticos y artículos de papel. El símbolo de la flor puede utilizarse como instrumento de comercialización, a través del cual, se informa a los consumidores que el producto posee una calidad ecológica superior a la de otros del mismo tipo. Los fabricantes, importadores, prestadores de servicios, comerciantes o minoristas pueden solicitar la etiqueta ecológica al organismo competente del Estado miembro de comercialización del producto (LIBRO COMISION EUROPEA, 2012).

3.5 Medio Ambiente

Protección del medio ambiente

El medio ambiente es una de las mayores prioridades de la UE. Por esta razón, el impacto medioambiental es un aspecto que se tiene en cuenta en todas las políticas europeas relevantes de: agricultura, desarrollo, energía, pesca, industria y transporte. Por su parte, el Sexto Programa de Acción Comunitario en Materia de Medio Ambientes es el principal instrumento de la UE en este campo, sus cuatro ámbitos principales son: el cambio climático, la naturaleza y la biodiversidad, el medio ambiente y la salud, así como la gestión sostenible de los recursos naturales y de los residuos (COMISION EUROPEA, 2012).

Ámbitos de actuación para la protección del medio ambiente

El sistema de producción agrícola ecológica es voluntario y tiene por objeto garantizar el respeto de los métodos establecidos en el Reglamento (CEE) n° 2092/91 del Consejo (DO L-198 22/07/1991). Las normas ecológicas permiten integrar la conservación del medio ambiente en la agricultura y

fomentar una producción de calidad. El etiquetado ecológico de la UE garantiza a los consumidores el cumplimiento de dichas normas. La producción y comercialización en la UE de productos ecológicos identificados como tales está sujeta a un procedimiento de certificación estricto, de carácter obligatorio (COMISION EUROPEA, 2012).

3.6 Logística, transporte y distribución de Ecuador a Países Bajos

Países Bajos es uno de los países europeos con mayores y mejores facilidades de transporte debido a que su ubicación, infraestructura y variada gama de servicios marítimos y aéreos, lo han convertido en uno de los principales puntos de llegada, trasbordo y distribución de la región, considerándose éste la puerta de entrada de Europa y centro de distribución a otros lugares del continente; así mismo tiene un estupendo sistema interno de distribución (PROECUADOR, 2011).

TABLA# 12:
ÍNDICE DE RENDIMIENTO LOGÍSTICO

Número de Ranking	País	LPI	Aduana	Infraestructura	Embarques internacionales	Competencia Logística	Rastreo de Productos	Tiempo previsto
1	Alemania	4.11	4	4.34	3.66	4.14	4.18	448
2	Singapur	4.09	4.02	4.22	3.86	4.12	4.15	423
3	Suecia	4.08	3.88	4.03	3.83	4.22	4.22	432
4	Holanda	4.07	3.98	4.25	3.61	4.15	4.12	441
5	Luxemburgo	3.98	4.04	4.06	3.67	3.67	3.97	458

Fuente: Logistic performance index

Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

Como se observa en el cuadro anterior, según el Logistics Performance Index LPI publicado por el Banco Mundial en el 2010, Holanda ocupa el puesto 4, entre 150 países, en cuanto al desempeño logístico, su calificación promedio fue de 4.07 siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor.

3.6.1 Canales de distribución

Los Países Bajos son líder indiscutible en el área de Centros de Distribución Europeos para compañías estadounidenses y asiáticas que operan en Europa. Los Países Bajos albergan alrededor del 57% de todos los Centros de distribución europeos EDC propiedad de compañías estadounidenses y asiáticas. Más de 1000 compañías estadounidenses y asiáticas han centralizado sus actividades de distribución europeas a través de los Países Bajos. De estas, aproximadamente un 70% han externalizado sus actividades de distribución a terceros proveedores de logística neerlandeses, lo que indica la potencia de los servicios de logística de transporte neerlandeses (GUIA DEL COMERCIO, 2012).

En Países Bajos, existen unas 12.000 empresas logísticas entre pequeñas y grandes, casi 75% de todos los bienes se transporta vía terrestre y más o menos 30% de estos transportes son ejecutados por empresas holandesas. La red de carreteras en los Países Bajos es amplia y moderna, consta de más de 110.000 km, de cuales la mitad corresponden a carreteras interurbanas (GUIA DEL COMERCIO, 2012).

El mercado de Países Bajos es uno de los más densamente poblados del mundo; es compacto, homogéneo y fácilmente accesible; asimismo las distancias son relativamente cortas entre las diferentes ciudades por lo que desarrolla una importante actividad comercial internacional, dependiendo del alto grado de comercio exterior (MINISTERIO DE ECONOMIA DE PAISES BAJOS, 2012).

El sistema de servicios juega un papel importante en el comercio europeo; el país posee una excepcional localización geográfica en el estuario del Reno, permitiéndole desempeñar un papel relevante en el comercio. Dotada de una de las mejores redes de transportes terrestres, fluviales, marítimos y aéreos de Europa: Holanda representa un verdadero emporio comercial, disponiendo del mayor puerto del mundo, Rotterdam, a través del cual se efectúan la importación y distribución de productos destinados al consumo interno y particularmente al mercado de la Unión Europea. El comercio en tránsito, con o

sin consignación, juega un papel fundamental (MINISTERIO DE ECONOMIA DE PAISES BAJOS,2012).

La economía, a pesar de tener un sistema productivo con una fuerte base industrial, se puede considerar de servicios, inserta en el tejido económico europeo dominado por Alemania, Francia y el Reino Unido, que lleva a cabo procesos de transformación previa y operaciones de reexportación hacia los países de la Unión Europea (AL INVEST,2012).

En lo que respecta a los canales de comercialización, el país tiene una gran variedad de canales de importación, altamente desarrollados, entre los que se cuentan experimentados importadores, agentes, tradings, distribuidores,. Además, tiene un sistema de comercializadoras que operan fundamentalmente con importaciones de materias primas, actúan como intermediarias entre los productores de los países en desarrollo y los industriales europeos, y también como distribuidores de productos europeos en su país (AL INVEST,2012).

Por otra parte, en Amsterdam y Rotterdam se encuentra un gran número de pequeñas empresas de intermediación comercial, que ligadas a empresas manufactureras tienen interés en el negocio de exportación hacia los países en desarrollo. Un gran porcentaje de mercancías importadas es manejado por importadores que compran por su propia cuenta y distribuyen para todo el país, debido al tamaño del mercado, su relativa facilidad y competitividad, los importadores exigen la distribución exclusiva, los mayoristas constituyen un importante segmento de importadores que operan en esta forma (AL INVEST,2012).

De igual forma, la principal canal de distribución se realiza por diversas cadenas de supermercados que son controladas por 3 grupos que cubren el 80 % de la población, estos canales son: AHOLD Supermercados Albert Heijin y Schuitemal (45%), SUPERUNIE (30%), SCHUITEMA (14%).

Los puntos de venta de frutas y jugos concentrados son:

TABLA#13
PUNTOS DE VENTA DE JUGOS Y CONCENTRADO DE MARACUYA
EN PAISES BAJOS

PUNTOS DE VENTA	% DEL TOTAL
SUPERMERCADOS (alrededor de 6000 puntos)	74%
FRUTERIAS (alrededor de 1500 puntos)	11%
MERCADOS	9%
TIENDAS PRODUCTOS ORGANICOS	6%

Fuente: Ministerio de Economía de Países Bajos
Elaborado por: María Fernanda Rosas Sarmiento

Situación de empresas Ecuatorianas procesadoras de jugo concentrado de maracuyá

En lo que respecta a los canales de distribución del jugo concentrado de maracuyá en el Ecuador, se conoce que:

Las plantas procesadoras se ubican en las ciudades de Quito y Guayaquil y de las 10 empresas que existen a nivel nacional dedicadas a la exportación, solo 2 cuentan con normas internacionales ISO, una de ellas es la empresa Jugo Fácil ubicada en la ciudad de Quito, cuyo gerente general coincide con la opinión del gerente de importaciones de la empresa guayaquileña Ecuadorian Passion fruit en que si bien Ecuador cuenta con ventajas competitivas ante sus competidores de región tiene una desventaja abismal en temas de asociatividad.

Por otro lado, debido al hecho de que las plantas procesadoras se encuentran ubicadas en las grandes ciudades, los pequeños productores han optado por trasladar sus negocios a estos alrededores debido en gran parte a que la logística representa un alta costo y tomando en cuenta además que de esta forma también se reduce el número de intermediarios que en varias ocasiones son los responsables del daño o raspaduras de la fruta.

Una vez procesada la fruta de maracuyá se procede a distribuirla en las principales cadenas de supermercados a nivel nacional que son: Supermaxi, Megamaxi, Santa María, supermercados Aki entre otros.

3. ANALISIS

En el desarrollo de este trabajo de investigación, se pudo observar que si bien las exportaciones de jugo concentrado de maracuyá de Ecuador a Países Bajos en el periodo 2006- 2010 han mantenido una tendencia creciente, aun es la fruta una de las de mayor consumo en lo referente a frutas exóticas no solo a nivel de Latinoamérica sino también del mundo siendo su mayor importador el mercado Europeo. Este mercado se ha caracterizado por ser el de mayor cuidado en lo que referente a la salud por lo que en índices presentados en capítulos anteriores, se muestra que su preferencia de consumo se basa más en jugos naturales que en otro tipo de bebidas lo que no sucede con países como Estados Unidos que pese a ser el segundo mayor importador de jugo concentrado de Ecuador, aun es alto su índice de consumo de otro tipo de bebidas.

Pese a que se ha demostrado que Ecuador tiene potencial de exportación en la fruta y en el jugo concentrado de maracuyá, este país se ve limitado en sus exportaciones al mercado Europeo, principalmente a Países Bajos, debido a las restricciones arancelarias, sanitarias y fitosanitarias impuestas por la Unión Europea y también debido a la falta de un acuerdo comercial con este bloque; esto limita la exportación a este mercado debido a que países regionales competidores tales como Perú, que cuenta con similares condiciones climáticas y situación geográfica que Ecuador, ya ha firmado un tratado con este mercado beneficiándose así de la reducción de aranceles en varios alimentos agrícolas y procesados como la maracuyá y su jugo concentrado; esto implicaría que si la comunidad europea decide importar estos productos de ambos países, va a obtener un mejor precio final de parte de Perú.

En cuanto a políticas comerciales de la Unión Europea, Ecuador se ha visto de igual forma limitado en sus exportaciones debido a la falta de incentivos ecuatorianos a la exportación de productos industrializados, ya que como se mencionó en los capítulos anteriores, Quito, la ciudad principal del Ecuador cuenta únicamente con dos plantas procesadoras de Jugo concentrado lo que limita este proceso haciendo que su demanda sea alta y por ende su costo aumente también repercutiendo así en el precio final que se entrega al cliente.

Por otra parte, Ecuador presenta limitaciones al contar con plagas en las frutas de maracuyá que no solo reducen su peso sino que causan hasta su pudrición y afectan su exportación ya que no cumplen con los requisitos sanitarios exigidos por el mercado europeo. Esta situación que se presencia en épocas de lluvia, que es cuando más plagas se presentan, afecta la economía de Ecuador al reducirse no solo las exportaciones a este bloque europeo sino también la economía interna del país debido que la pudrición de los frutos causa que estos no sean aptos para el consumo.

En lo que respecta a restricciones políticas y comerciales, en los Países Bajos, como estado miembro de la Unión Europea, la regulación comercial sigue las directrices marcadas por la normativa comunitaria; es decir, la introducción de mercancías procedentes de los restantes Estados Miembros de la Unión Europea o mercancías procedentes de terceros países que se encuentren en libre práctica, no está sujeta a ningún tipo de restricciones cuantitativas, ni a licencias de importación mientras que la mercancía procedente de estados no miembros si lo está por lo que antes de ingresar a este mercado debe cumplir con una serie de requisitos y normas arancelarias, sanitarias y fitosanitarias, lo que hace que países competidores tales como Polonia, que cuenta con producción de maracuyá, tenga mejor acceso a este mercado, es decir, su tiempo de entrega es menor al igual que su precio final ya que el flete por ser miembro de la comunidad europea es más barato que el flete de países Latinoamericanos como Perú y Ecuador.

En lo que respecta a las empresas ecuatorianas productoras y exportadoras de jugo concentrado de maracuyá se conoce que su principal limitación se encuentra en la falta de asociatividad; es decir, existe demanda externa del jugo concentrado de maracuyá pero al ser un requerimiento de grandes cantidades las empresas no logran cumplir estas metas dándose así una pérdida del cliente demandante.

En cuanto al mercado de Países Bajos, se lo ha considerado de gran importancia para Ecuador en lo que respecta a jugos y pulpas debido a la gran aceptación que las frutas exóticas tienen en este país, ya que al considerar la exportación de un determinado producto se debe tomar en cuenta no solo la

situación, económica política y social sino también la cultura y la preferencia de gustos de cada país.

Si se toma en cuenta la teoría aplicada en este trabajo de investigación se puede observar que se cumple el modelo económico de la ventaja comparativa de David Ricardo la cual menciona que cuando los países venden bienes y servicios entre ellos, se produce casi siempre un beneficio mutuo incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes, en este caso en particular Ecuador exporta su producto a Países Bajos debido a que cuenta con una ventaja competitiva en este bien.

4. CONCLUSIONES

Una vez finalizado el trabajo de disertación se concluye que efectivamente las limitaciones de la exportación del jugo de maracuyá ecuatoriana se deberían a la creciente competencia Peruana, las barreras arancelarias impuestas por el mercado Europeo y las enfermedades propias de la planta que se podría solucionar mediante capacitaciones técnicas a productores y comercializadores de este producto obteniendo así una apertura comercial del mercado europeo.

Para empezar, Ecuador cuenta con la condición climática necesaria para la producción, venta y exportación de maracuyá y su concentrado, sin embargo se ve limitado en su producción debido a fenómenos naturales tales como inundaciones y plagas de la planta que hacen que los frutos se dañen y en ocasiones hasta se pudran que causan a su vez que el porcentaje de pérdidas anuales de las plantas de maracuyá aumente año a año debido a razones naturales y la escasa capacitación técnica dada a productores y empresarios.

En lo que respecta a la competencia dentro del bloque, la firma de Perú de un tratado de libre comercio con la Unión Europea que logró la desgravación inmediata de varios de sus productos incluyendo los agrícolas, marcó una ventaja competitiva ante Ecuador que a la fecha de Agosto del 2012, aun no lograba negociar ningún acuerdo comercial con este mercado, además , en lo que se refiere a exportaciones a Países Bajos se pudo observar que Ecuador ha

liderado siempre este mercado, sin embargo su principal competidor Perú, incrementó sus exportaciones a este mercado en el periodo 2006-2010.

Por su parte, Perú es considerado uno de los países más atractivos de Latinoamérica en cuanto a inversión se refiere debido a las políticas comerciales establecidas por el Presidente Alan García quien siempre mostró su apertura a la negociación de un Tratado de Libre Comercio mientras que el presidente de Ecuador, Rafael Correa, mostró en un inicio su total oposición a la firma de un tratado comercial con el mercado europeo que representa la segunda economía mundial.

En lo referente a las limitaciones del mercado de la Unión Europea, se conoce que éste permite el libre ingreso y salida de bienes y personas para los países miembros pero presenta restricciones arancelarias, sanitarias y fitosanitarias al resto de países con el fin de preservar el comercio intracomunitario y por su parte, Países Bajos cuenta con el segundo puerto más grande del mundo por lo que su estado más que de consumo es de reexportador ya que desde su puerto distribuye la mercadería al resto de países miembros y no miembros de la Unión Europea.

Con respecto al gobierno y las instituciones relacionadas se concluye que si bien se han creado nuevas políticas de incentivo a la diversidad de productos y mercados tales como el Nuevo Código de la producción y portales de promoción del comercio exterior tales como PROECUADOR, aun se hace evidente la falta de desconocimiento de los nuevos beneficios económicos y políticos planteados por el gobierno.

En las empresas exportadoras ecuatorianas se ve una mejoría en el trabajo en gremio con la creación de la Institución de Comercio Exterior COMEX que se ha encargado de promover los requisitos necesarios para exportar a nuevos mercados creando así una mayor facilidad de apertura de nuevos exportadores en el país, sin embargo es notable la falta de asociatividad que existe en las empresas ecuatorianas especialmente de jugo concentrado de maracuyá que basan sus intereses en sacar adelante su empresa y no en el bien común.

Por esto se concluye que los elementos del comercio en los que aun falta trabajar son en incentivo al desarrollo de la investigación con el fin de encontrar métodos que permitan mejorar los procesos productivos desde la siembra de la maracuyá hasta su cosecha e incluso industrialización con el fin de preservar el jugo concentrado sin que este pierda sus propiedades nutritivas. Otro aspecto a trabajar es en la creación de nuevas políticas comerciales que controlen la fluctuación de los precios de la maracuyá, logrando así estabilizar los precios y mejorar costos para los pequeños productores y el último aspecto es la inversión de tecnología capacitando así al personal ecuatoriano logrando crear más fuentes de empleo a nivel nacional.

5.- RECOMENDACIONES

Una vez analizado y concluido el trabajo de investigación se recomienda:

Por parte de los exportadores: Formar una asociatividad que se involucre en la negociación gubernamental de un acuerdo comercial con la Unión Europea que no necesariamente sea un tratado de libre comercio sino más bien una negociación multilateral por temas dejando así como complemento la negociación de propiedad intelectual sin que esto atrase la negociación del resto de sectores con el fin de que los exportadores defiendan sus intereses también. Además, promover como gremio la profesionalización desde los colegios de pequeñas y medianas empresas con el fin de incentivar y conocer los requisitos básicos para convertirse en productor y exportador en el país.

Investigar a profundidad los beneficios comerciales que el gobierno ofrece a los exportadores que, en su mayoría, por falta de conocimiento termina pagando cuotas que no deberían ser cobradas y además con el fin de conocer cuales con los mercados ideales para la exportación del productos y los requisitos tanto arancelarios como paraarancelarios que se deben conocer antes de empezar una exportación. De igual forma, se debe promover entre los miembros del gremio reuniones periódicas con el fin de conocer la situación económica del país y su incidencia en la actividad que realizan, además de nuevas normas o regulaciones que se puedan crear en el medio. Se debería también crear un fondo entre los miembros que se destine a capacitaciones

permanentes en los diferentes temas que afectan su producción tales como: plagas, lluvias, climas adecuados para plantación, etc.

Por parte del gobierno: Creación de un departamento virtual que asista tanto a importadores como exportadores en lo que respecta a normas y estándares necesarios para importar y exportar de Ecuador, de esta manera se promovería de mejor manera la gama de productos Ecuatorianos ofertados a nivel mundial e inversión en más plantas procesadoras de alimentos certificadas internacionalmente ya que solo las multinacionales cuentan con este tipo de tecnología y son las que a su vez, ganan el dinero por el hecho de procesar un producto ecuatoriano.

Incentivar y promover en los pequeños y medianos productores la buena relación con las instituciones de comercio exterior del país como PROECUADOR, que incluso cuenta con capacitaciones técnicas gratuitas tanto en Quito como en Guayaquil. Además, promover la asociatividad de las empresas ya que en las entrevistas realizadas se comenta que compradores de jugo concentrado siempre hay sin embargo un solo productor no consigue colmar la cantidad requerida por el comprador por lo que si se da esta relación entre empresas de un mismo o diferente rango, se podría cumplir con lo requerido por los compradores internacionales.

Adicionalmente, se recomienda diversificar los mercados de exportación ya que Estados Unidos y la Comunidad Europea han sido por más de 20 años los mayores compradores ecuatorianos, tomar en cuenta que ya no se tienen tratado de libre comercio con ninguno de los 2 sectores y capacitar a los exportadores en los requisitos de importación de la zona euro debido a que una vez cumplido con los mismos, se logra el ingreso al mercado de los 17 países miembros. Por su parte, a las empresas procesadoras y pequeñas empresas se recomienda invertir en la obtención de certificados internacionales que pueden ser ISO o ambientales ya que esta obtención le da un plus a la empresa incluso es una forma de dar más confianza al comprador internacional.

Por su parte a los representantes del gobierno también se recomienda basar sus nuevas políticas en productividad y no en producción ya que con esto se lograría incrementar y asegurar los mercados de exportación

BIBLIOGRAFIA

Web

- Aduana del Ecuador (2011, Mayo). Comex. *Aduana del Ecuador*. Recuperado de: http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_20101229.pdf
- Agronet (2011, Julio). Manejo postcosecha y evaluación de la calidad de maracuyá. *Agronet*. Recuperado de: http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Manejo%20poscosecha%20y%20evaluacion%20de%20la%20calidad%20en%20maracuya.pdf,
- Al invest (2012, Mayo). Canales de distribución Países Bajos. *Al Invest*. Recuperado de: <http://www.al-invest4.eu/minisite/flores/holanda/holanda7.html>
- Banco Central del Ecuador (2012, Mayo). El sistema de pagos Ecuatoriano. *Banco Central del Ecuador*. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Memoria/2003/cap6.pdf>.
- Botanical online. (2011, Mayo). El cultivo del maracuyá. *Botanical Online*. Recuperado de: <http://www.botanical-online.com/maracuya.htm>.
- Comercio exterior.com.ec (2012, Marzo) Carta de porte. *Comercio exterior.com.ec*. Recuperado de: <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/carta-de-porte>
- Comisión Europea. (2011, Julio), Economía en la Unión Europea. *Comisión Europea*. Recuperado de: http://ec.europa.eu/spain/novedades/economia/index_es.htm
- Comisión Europea. (2011, Julio), Empresa e industria. *Comisión Europea*. Recuperado de: http://ec.europa.eu/spain/novedades/economia/index_es.htm
- Comunidad Andina de Naciones (2011, Agosto). Unión europea. *Comunidad Andina de Naciones*. Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/exterior/ue.htm>,
- Confirmado.net (2011, Febrero). Ecuador no firmará TLC con la Unión Europea. *Confirmado.net*. Recuperado de: <http://confirmado.net/economia/21008-ecuador-no-firmara-tlc-con-la-ue.html>

- Costasur.com. (201, Mayo). El puerto de Hamburgo. *Costasur.com*. Recuperado de: <http://hamburg.costasur.com/sites/puerto/es/index.html>
- Delegación de la Unión Europea en Perú (2012, Mayo). Acuerdo comercial multipartes entre Perú, Colombia y la Unión Europea. *Delegación de la Unión Europea en Perú*. Recuperado de: www.eeas.europa.eu
- Delegación de la Unión Europea para Ecuador. (2012, enero 03). Sistema de Preferencias Generalizadas. *Delegación de la Unión Europea para Ecuador*. Recuperado de: http://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/spg_plus/index_es.htm
- Derechoecuador. (2012, 06 de julio). Normas ISO. *Derechoecuador*. Recuperado de: http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=2514
- Diario el Comercio Perú. (2012, 26 de mayo). El Perú suscribió acuerdo comercial con la Unión Europea. *Diario el Comercio de Perú*. Recuperado de: <http://elcomercio.pe/economia/1433567/noticia-peru-suscribio-acuerdo-comercial-union-europea>
- Diario el Comercio Perú. (2012, 20 de mayo). Exportaciones a la Unión Europea supera los USD 6900 millones. *Diario el Comercio de Perú*. Recuperado de: <http://elcomercio.pe>
- Diario el Comercio. (2012, 12 de agosto). El diálogo con la UE seguirá en 2 meses. *Diario el Comercio*. Recuperado de: <http://www.elcomercio.com/negocios/>
- Diario el Comercio. (2012, 23 de agosto). La negociación entre Ecuador y la Unión Europea quedó postergada. *Diario el Comercio*. Recuperado de: http://www.elcomercio.com/negocios/negociacion-Ecuador-Union-Europea-postergada_0_349165142.html
- Diario el Comercio. (2012, 27 de agosto). La Unión Europea espera aclaraciones del Gobierno. *Diario el Comercio*. Recuperado de: <http://www.elcomercio.com/negocios>
- Diario el Tiempo. (2012, 01 de agosto). Código de la producción trae beneficios. *Diario el Tiempo*. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/53882-ca-digo-de-la-produccion-trae-beneficios/>
- Diario el Universo. (2012, 22 de agosto). Ecuador analiza negociar con la Unión Europea. *Diario el Universo*. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2010/03/04/1/1356/ecuador-analiza-negociar-union-europea.html>

- Diario Hoy. (2012, 23 de agosto). Crisis mundial afectaría directamente al país. *Diario Hoy*. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/crisis-mundial-afectaria-directamente-al-ecuador-322633.html>
- Diario Hoy. (2011, 04 de julio). Maracuyá domina el mundo. *Diario Hoy*. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/maracuya-domina-el-mundo-98995-98995.html>
- Ecuador Passion Fruit. (2011, 06 de julio). Ecuador Passion Fruit, *Ecuador Passion Fruit*. Recuperado de: http://www.ecuadorpassionfruit.com/index_esp.htm
- El Portal de la Unión Europea. (2011, 09 de agosto). Comercio exterior. *El Portal de la Unión Europea*. Recuperado de: http://europa.eu/index_es.htm
- El Portal de la Unión Europea. (2011, 10 de agosto). Hechos y cifras. *El Portal de la Unión Europea*. Recuperado de: http://europa.eu/index_es.htm
- El Portal de la Unión Europea. (2011, 10 de agosto). Países Bajos. *El Portal de la Unión Europea*. Recuperado de: http://europa.eu/index_es.htm
- El Portal de la Unión Europea. (2011, 03 de agosto). Seguridad alimentaria. *El Portal de la Unión Europea*. Recuperado de: http://europa.eu/index_es.htm
- En Colombia. Com. (2011, 01 de Agosto). Plagas y enfermedades del maracuyá. *En Colombia. Com.* Recuperado de: <http://www.encolombia.com/economia/Cultivos/Plagasvariedadesdelmaracuya.htm>
- EroskiConsumer. (2011,01 de Julio). Maracuyá o fruta de la pasión. *Eroski Consumer*. Recuperado de: <http://frutas.consumer.es/documentos/tropicales/maracuya/intro.php>
- Euroresidentes. (2011,01 de julio). Maracuyá-fruta de la pasión. *Euroresidentes*. Recuperado de: <http://www.euroresidentes.com/Alimentos/definiciones/maracaya.htm>
- Export Help Desk. (2012,02 de mayo). Factura Comercial. *Export Help Desk*. Recuperado de: http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_02v002/eu/main/gen_cominvce_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Commercial+invoice&languageId=es
- Export Help Desk. (2012,02 de mayo). Régimen comercial aplicable a la importación. *Export Help Desk*. Recuperado de: <http://www.exporthelp.europa.eu>

- Export Help Desk. (2012,03 de mayo). Declaración del valor en aduana. *Export Help Desk*. Recuperado de: <http://www.exporthelp.europa.eu>
- Export Help Desk. (2012,03 de mayo). Documentos de transporte. *Export Help Desk*. Recuperado de: <http://www.exporthelp.europa.eu>
- Export Help Desk. (2012,04 de mayo). Seguro de transporte. *Export Help Desk*. Recuperado de: <http://www.exporthelp.europa.eu>
- Export Help Desk. (2012,03 de mayo). Lista de carga. *Export Help Desk*. Recuperado de: <http://www.exporthelp.europa.eu>
- Fundación Antama. (2011, 19 de agosto). La seguridad alimentaria en la Unión Europea. *Fundacion Antama*. Recuperado de: <http://fundacion-antama.org/la-seguridad-alimentaria-en-la-union-europea-un-derecho-garantizado/>
- Gestión. (2011, 19 de agosto). El TLC con la UE regiría desde enero de 2012. *Gestión*. Recuperado de: <http://gestion.pe/noticia/700408/tlc-ue-regiria-desde-enero-2012>
- Global Rates. (2011, 16 de agosto). Inflación Países Bajos. *Global Rates*. Recuperado de: <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/paises-bajos.aspx>: acceso: 16 de agosto 2011
- Guía del Comercio. (2012, 10 de mayo) Reino de los países Bajos. *Guía del Comercio*. Recuperado de: http://www.guiadecomercio.nl/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=39
- Infomipyme.com. (2012, 28 de julio). Vías de transporte para la exportación. *Infomipyme.com*. Recuperado de: <http://www.infomipyme.com/docs/gt/offline/exportacion/transporte.htm>
- Inkanatural.com. (2011, 05 de julio), Maracuyá. *Inkanatural.com*. Recuperado de: http://www.inkanatural.com/es/alimentacion_natural/maracuya.html
- Ipni. (2011, 03 de agosto), Nutrición mineral del maracuyá. *Ipni*. Recuperado de: [http://www.ipni.net/ppiweb/ltamn.nsf/87cb8a98bf72572b8525693e0053ea70/7d7e9c8f71d3f923052570680071e92d/\\$FILE/NUTRICION%20MINERAL%20DEL%20MARACUYA.pdf](http://www.ipni.net/ppiweb/ltamn.nsf/87cb8a98bf72572b8525693e0053ea70/7d7e9c8f71d3f923052570680071e92d/$FILE/NUTRICION%20MINERAL%20DEL%20MARACUYA.pdf)
- Jornada de Economía. (2011, 01 de agosto). Nuevo código de la producción: ¿semilla para el crecimiento económico? *Jornada de Economía*. Recuperado de: <http://prezi.com/ncxllszovq87/nuevo-codigo-de-la-produccion-semilla-para-el-crecimiento-economico/>

- La Guía 2000. (2011, 15 de agosto). Países Bajos: población. *La Guía 2000*. Recuperado de: <http://geografia.laguia2000.com/geografia-de-la-poblacion/paises-bajos-poblacion>
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (2011, 01 de agosto). Código de la producción aprobado en Asamblea. *Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad*. Recuperado de: http://www.mcpec.gob.ec/index.php?searchword=codigo+de+la+produccion&ordering=&searchphrase=all&Itemid=2&option=com_search
- Ministerio De Economía De Países Bajos. (2012, 02 de mayo). Canales de distribución. *Ministerio De Economía De Países Bajos*. Recuperado de: <http://www.keuringsdienstvanwaren.nl/>
- Ministerio De Industrias Y Productividad MIPRO. (2011, 06 de julio). Producción de maracuyá retomó fuerza en Manabí. *Ministerio De Industrias y Productividad MIPRO*. Recuperado de: http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1220:produccion-de-maracuya-retoma-fuerza-en-manabi-&catid=115:noticias-mas&Itemid=18.
- Nutrición y Fertilización del Maracuyá. (2012, 12 de marzo). Aspectos Botánicos. *IPNI*. Recuperado de: [http://www.ipni.net/ppiweb/ltamn.nsf/87cb8a98bf72572b8525693e0053ea70/eb7e576f71ac1c3f0525706800625d6b/\\$FILE/NUTRICI%C3%93N%20Y%20FERTILIZACI%C3%93N%20DEL%20MARACUYA.pdf](http://www.ipni.net/ppiweb/ltamn.nsf/87cb8a98bf72572b8525693e0053ea70/eb7e576f71ac1c3f0525706800625d6b/$FILE/NUTRICI%C3%93N%20Y%20FERTILIZACI%C3%93N%20DEL%20MARACUYA.pdf)
- Oficina Económica Y Comercial De España En La Haya. (2012, 12 de agosto). Guía país de Países Bajos. *Oficina Económica Y Comercial De España En La Haya*. Recuperado de: http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282915_5305110_0_NL,00.html
- Organización Mundial Del Comercio (2012, 11 de julio). Etiquetado y Empaquetado. *Organización Mundial Del Comercio*. Recuperado de: <http://www.wto.org>
- Organización Mundial Del Comercio (2012, 09 de julio). Medidas sanitarias y fitosanitarias. *Organización Mundial Del Comercio*. Recuperado de: <http://www.wto.org>
- Organización Mundial Del Comercio (2012, 09 de julio). La Unión Europea y la OMC. *Organización Mundial Del Comercio*. Recuperado de: <http://www.wto.org>
- Peopledaily Spanish. (2011, 23 de agosto). Rechaza presidente de Ecuador TLC con UE. *Peopledaily Spanish*. Recuperado de: <http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/6664663.html>

- Perú De Ganadores (2011, 19 de agosto), TLC Perú - Unión Europea UE 2011: Acuerdo Comercial entre la Unión Europea con Perú y Colombia fue firmado en Bruselas hoy 13 de Abril. *Perú De Ganadores*. Recuperado de:
http://www.perudeganadores.com/index.php?option=com_content&view=article&id=205:tlc-peru-union-europea-ue-2011-acuerdo-comercial-firmado-en-brusellas-13-de-abril&catid=904:noticias&Itemid=29
- Portada Oficial De Promoción De La República De Polonia. (2011, 03 de agosto). El clima. *Portada Oficial De Promoción De La República De Polonia*. Recuperado de: <http://es.poland.gov.pl/El,Clima,1064.html>
- Proecuador. (2011, 03 de agosto). Cuáles son las formas de pago que se pueden negociar con el comprador extranjero o importador? *Proecuador*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/sectores/>
- Proecuador. (2011, 04 de agosto). Ecuador ofrece a la UE negociar un tratado de inversiones. *Proecuador*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/sectores>
- Proecuador. (2011, 04 de agosto). Ficha comercial del Reino de Países Bajos. *Proecuador*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/sectores>
- Proecuador. (2011, 03 de agosto). Porqué invertir en Ecuador. *Proecuador*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec>
- Proecuador. (2011, 03 de agosto). Procedimiento para obtener el registro sanitario de alimentos procesados. *Proecuador*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec>
- Proexport Colombia. (2011, 04 de agosto). Perfil comercial de Holanda. *Purace*. Recuperado de:
<http://purace.unicauca.edu.co/DeInteres/Exportacion/documentos/Perfil%20países/Holandapdf>
- Proexport. (2011, 15 de agosto). Guía para exportar a Holanda. Proexport. Recuperado de:
<http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4045DocumentNo3423.PDF>
- Propiedades frutas. (2011, 05 de julio). Maracuyá. *Adinte*. Recuperado de: <http://www.adinte.net/castelseras/Recetas/alimento/maracuy.htm>
- Pymex. (2012, 05 de mayo). Exportaciones Peruanas. *Pymex*. Recuperado de: <http://www.pymex.pe/>
- Revista Andina. (2011, 06 de mayo). TLC con Unión Europea permite desgravación inmediata para el 99.3% de exportaciones peruanas. *Revista Andina*. Recuperado de: www.andinaperu.com

Sobreholanda. (2012, 06 de mayo). El puerto de Rotterdam. *Sobreholanda*. Recuperado de: <http://sobreholanda.com/2008/09/01/el-puerto-de-rotterdam-la-puerta-de-europa/>

Supermaxi. (2012, 13 de julio). Precio de la maracuyá. *Supermaxi*. Recuperado de: www.supermaxi.com

Todo Comercio Exterior (2011,01 de Agosto). Código de la producción Ecuador vigente desde 2011. *Todo Comercio Exterior*. Recuperado de: <http://todocomercioexterior.com.ec/2010/12/codigo-produccion-ecuador-vigente.html>

Trade Europa. (2012, 10 de julio). Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. *Trade Europa*. Recuperado de: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147738.pdf

Universidad Del Pacífico. (2011, 04 de julio). *Seminario de Agro Negocios*. *Universidad del Pacífico*. Recuperado de: <http://www.upbusiness.net/Upbusiness/docs/mercados/13.pdf>

VITADELIA. (2011, 02 de julio). Maracuyá fruta exótica muy particular. *Vitadelia*. Recuperado de: www.vitadelia.com/alimentacion-y-nutricion.com

YANUQ. (2011, 03 de julio). Maracuyá fruta de la pasión. *Yanuq*. Recuperado de: http://www.yanuq.com/Articulos_Publicados/maracuya.htm

ENTREVISTA

MONTAHUANO, Luis, propietario y Gerente de comercio exterior, entrevista. (2012, 20 de Mayo) *Relaciones Comerciales UE-Ecuador y su incidencia en la exportación de jugo de maracuyá producción de la maracuyá en Ecuador*.